

B1.43.1 Zo haal je het maximale resultaat uit je onderhandeling!

Comment tirer le meilleur parti de votre négociation !



Veel professionals geven in een **onderhandelingsgesprek** te snel toe en zijn achteraf niet **tevreden** over de **uitkomst**. Een onderhandelcoach legt uit dat onderhandelen geen talent is maar een vaardigheid die je kunt leren. Met goede **voorbereiding** bereik je meer bij de ander zonder de relatie te beschadigen. Dit helpt in gesprekken met een klant, leverancier, baas of collega en leidt vaak tot betere zakelijke resultaten.



*Beaucoup de professionnels cèdent trop vite lors d'un **entretien de négociation** et ne sont pas **satisfaits** après coup du **résultat**. Une coach en négociation explique que négocier n'est pas un talent mais une compétence que l'on peut apprendre. Avec une bonne **préparation**, tu obtiens davantage de l'autre sans abîmer la relation. Cela aide dans les discussions avec un client, un fournisseur, un patron ou un collègue et mène souvent à de meilleurs résultats professionnels. Vp>*

1. Wat is het belangrijkste punt over onderhandelen?
 - a. Het lukt alleen als je veel ervaring hebt in verkoop.
 - b. Het is een talent dat je hebt of niet hebt.
 - c. Je moet altijd hard zijn en de relatie negeren.
 - d. Het is een vaardigheid die je kunt leren.
2. Welke verandering beloofde de coach tijdens onderhandelingsgesprekken?
 - a. Je gaat minder praten en sneller afsluiten.
 - b. Je accepteert meteen het eerste aanbod van de klant.
 - c. Je gebruikt vooral juridische termen uit contracten.
 - d. Je draait je focus 180 graden en krijgt verrassende uitkomsten.

1-d 2-d

2. Tu dois négocier avec un fournisseur sur le prix et les conditions d'un nouveau contrat.

Tâche: Kies drie onderhandelingstips en leg per tip uit hoe jij die gebruikt om een betere prijs of voorwaarden te krijgen.

URL: Succesvol onderhandelen

Use in your answer: win/win / de prijs / een doel / de concurrentie / een deal sluiten / houd het zakelijk