

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

*Così ottieni il massimo risultato dalla tua negoziazione!*



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.



*Molti professionisti in un colloquio di negoziazione cedono troppo in fretta e poi non sono soddisfatti del risultato. Una coach di negoziazione spiega che negoziare non è un talento ma un'abilità che puoi imparare. Con una buona preparazione ottieni di più dall'altra parte senza danneggiare la relazione. Questo aiuta nelle conversazioni con un cliente, un fornitore, un capo o un collega e spesso porta a risultati commerciali migliori.*

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. Het is een vaardigheid die je kunt leren.
  - d. Je moet altijd hard zijn en de relatie negeren.
2. Welke verandering beloofde de coach tijdens onderhandelingsgesprekken?
  - a. Je gebruikt vooral juridische termen uit contracten.
  - b. Je accepteert meteen het eerste aanbod van de klant.
  - c. Je draait je focus 180 graden en krijgt verrassende uitkomsten.
  - d. Je gaat minder praten en sneller afsluiten.

**1-c 2-c**

### 2. Devi negoziare con un fornitore su prezzo e condizioni per un nuovo contratto.

**Compito:** Kies drie onderhandelingsstips 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