

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



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.



1. Wat is het belangrijkste punt over onderhandelen?
 - a. Je moet altijd hard zijn en de relatie negeren.
 - b. Het is een talent dat je hebt of niet hebt.
 - c. Het is een vaardigheid die je kunt leren.
 - d. Het lukt alleen als je veel ervaring hebt in verkoop.
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. Je moet met een leverancier onderhandelen over prijs en voorwaarden voor een nieuw contract.

Taak: 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