

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

Jak osiągnąć maksymalny efekt z twoich negocjacji!



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.



*Wielu profesjonalistów w **rozmowie negocjacyjnej** zbyt szybko ustępuje i po fakcie nie jest **zadowolonych** z **wyniku**. Trener negocjacji wyjaśnia, że negocjowanie nie jest talentem, lecz umiejętnością, której można się nauczyć. Dzięki dobremu **przygotowaniu** osiągasz więcej u drugiej strony, nie psując relacji. Pomaga to w rozmowach z klientem, dostawcą, szefem lub kolegą i często prowadzi do lepszych wyników biznesowych.*

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

1-a 2-b

2. Musisz negocjować z dostawcą cenę i warunki nowej umowy.

Zadanie: 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