

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

*Como obter o máximo resultado da sua negociação!*



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.



*Muitos profissionais cedem rápido demais em uma **conversa de negociação** e depois não ficam **satisfeitos** com o **resultado**. Uma coach de negociação explica que negociar não é um talento, mas uma habilidade que você pode aprender. Com boa **preparação**, você consegue mais com a outra pessoa sem prejudicar o relacionamento. Isso ajuda em conversas com um cliente, fornecedor, chefe ou colega e muitas vezes leva a melhores resultados comerciais.Vp>*

1. Wat is het belangrijkste punt over onderhandelen?
  - a. Het is een vaardigheid die je kunt leren.
  - b. Je moet altijd hard zijn en de relatie negeren.
  - c. Het is een talent dat je hebt of niet hebt.
  - d. Het lukt alleen als je veel ervaring hebt in verkoop.
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. Você precisa negociar com um fornecedor sobre preço e condições para um novo contrato.**

**Tarefa:** 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