

CHECKLIST

IN 5 STAPPEN DE TAART VERDELEN



Stap 1

INVENTARISEER

Inventariseer waar je allemaal over kunt onderhandelen.

Wat is belangrijk voor jou?

Wat is belangrijk voor de ander?

Op welke manieren kan aan deze belangen tegemoet gekomen worden?

Stel de lijst met onderhandelonderwerpen op.

Beslis nog niks.

Stap 2

PRIORITEER

Zet deze onderdelen voor jezelf in volgorde van belangrijkheid.

Wat is een 'must have'?

Wat zijn de 'nice to haves'?

Wat vind je prima om weg te geven? Maar ga je natuurlijk wel een klein beetje moeilijk over doen, zodat de ander net wat blijer is als die het krijgt ;-)

Prioriteer.

Beslis niks.

Stap 3

VRAAG

Ga in gesprek met de ander over alle onderdelen.

Wees nieuwsgierig naar de prioriteiten van de ander. Dit is waardevolle informatie.

Vraag rechtstreeks op welke manier diens belangen het best gediend zouden worden.

Dit betekent nog niet dat jij dat precies gaat geven. Het betekent wel dat je nu weet waar de prioriteiten van je onderhandelpartner liggen.

Informatie is alles in onderhandelen.
(Net als voorbereiden, dat is ook alles. En dat ben je nu aan het doen. Echt goed!)

Beslis nog steeds niks.

Stap 4

SUGGEREER

Doe verkennende voorstellen in de trant van:

*“**Stel** dat we X doen (iets uit de lijst wat de ander graag wil), **zouden we dan ook Y kunnen doen** (iets dat voor jou belangrijk is)?”*

Of: *“**Als** we B doen, **dan** zou ik graag A en C willen, wat denk je daarvan?”*

Of: *“Ik begrijp dat X echt belangrijk voor je is. Wat mij betreft **zouden we dat kunnen doen**, maar in dat scenario is het voor mij belangrijk dat we Y en Z ook doen.”*

Doe suggesties. Verken. Onderzoek. Beslis niet.

Stap 5

BESLIS

Bekijk samen de verschillende scenario's die volgen uit stap 4.

Welke oplossing komt het meest tegemoet aan jouw wensen én aan die van de ander?

Waar ligt het optimum?

Kies dat!

Veel onderhandelsucces!



Heb je de stappen uit deze checklist succesvol toegepast?

Top! Heel goed!

*Ik vind het leuk als je je onderhandelsucces met me wilt delen.
Mail, bel, DM me en dan vier ik je succes graag met je mee!*

Groet!

Petra



www.linkedin.com/in/petravries/



www.petravries.nl



trainingen@petravries.nl



06 2888 36 83



**Duurzaam
Onderhandelen**
PETRA VRIES TRAININGEN