

TIPWIJZER ONDERHANDELEN



Netwerk Vrouwen 

Onderhandelen, dat doe je de hele dag. Vaak denken mensen dan aan het onderhandelen over de prijs bij het kopen van een auto of een huis, of aan het gesprek over het salaris bij die nieuwe baan. Maar we onderhandelen veel vaker! Thuis, met je partner over wie de vaatwasser leegruimt of wie de was strijkt. Op je werk, over wie een bepaald project gaat doen of over wie wanneer met vakantie gaat. Zo maar een paar voorbeelden over herkenbare situaties. Met een goede voorbereiding en een goede aanpak kun je beter worden in onderhandelen.

JE DOEL

- Zorg dat je precies weet wat je wilt; concreet en niet te breed.
- Schrijf je doel op, plak die in je agenda of hang het op een plek waar je regelmatig langs komt.

INFORMATIE

- Zoek op wat je rechten en plichten zijn (cao, websites).
- Vraag hoe anderen het geregeld hebben.
- Maak een lijstje met argumenten en informatie.

WAT BEN JE WAARD

- Schrijf je kwaliteiten op, zoals: kennis, gedrevenheid, punctualiteit, betrokkenheid.
- Vraag het ook aan mensen in je omgeving.
- Hou je kwaliteiten in je achterhoofd tijdens het onderhandelen.

HET BELANG VAN DE ANDER

- Leef je in in je gesprekspartner: kijk vanuit zijn of haar ogen naar je vraag of wens.
- Zet de tegenargumenten op een rijtje.
- Bedenk reacties op de tegenargumenten.

BEPAAAL JE STRATEGIE

- Wat is je ondergrens, het minimum waar je op wilt uitkomen?

- Hoe weerleg je tegenargumenten of wat zet je daar tegenover als positief punt?
- Wat heb je in de aanbieding als 'tegenpresentie'?

HET GESPREK

De opbouw van het gesprek.

- Kom direct ter zake (situatieschets en een voorstel).
- Geef de ander ruimte voor tegenargumenten.
- Gebruik de verzamelde informatie.
- Werk toe naar een gezamenlijke oplossing, maar bewaak je ondergrens.
- Vat conclusies samen en maak een eventuele vervolgspraak.

Met dialoog bereik je meer dan met discussie.

- Beter een compromis dan een conflict.
- Sta open voor argumenten van de ander.
- Luister goed en stel vragen.
- Verval niet in details en 'ja, maar...'

Gesprekshouding.

- Communicatie = 80% lichaamstaal.
- Kalm, open en ontspannen.
- Zakelijk en helder.
- Geïnteresseerd en betrokken.
- Blijf geduldig en neem als het nodig is een 'break' door koffie te halen.

MEER TIPS OVER ONDERHANDELEN?

www.fnvvrouw.nl/informatie/onderhandelen