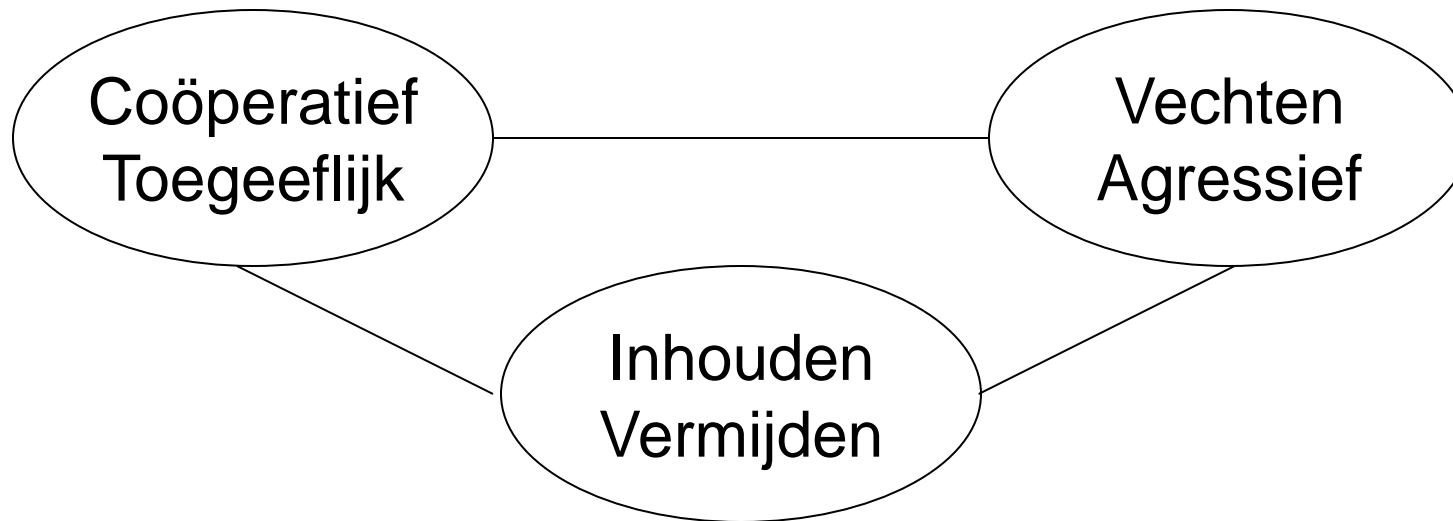






Primaire impulsen bij het onderhandelen



Waar neigt u toe?

Goed onderhandelen

Ontkoppelen van

Inhoud/belangen

toegeeflijk

hard

Macht

weinig

verweer

willen

domineren

Klimaat

joviaal,
persoonlijk

koel, formeel,
snel geïrriteerd

Flexibiliteit

explorerend

vermijndend,
herhalend

Onderhandelingsstijlen 1

De competitieve stijl

Belangen

toegeeflijk

hard

Machtsbalans

weinig
verweer

willen
domineren

Klimaat

joviaal
persoonlijk

koel,
formeel

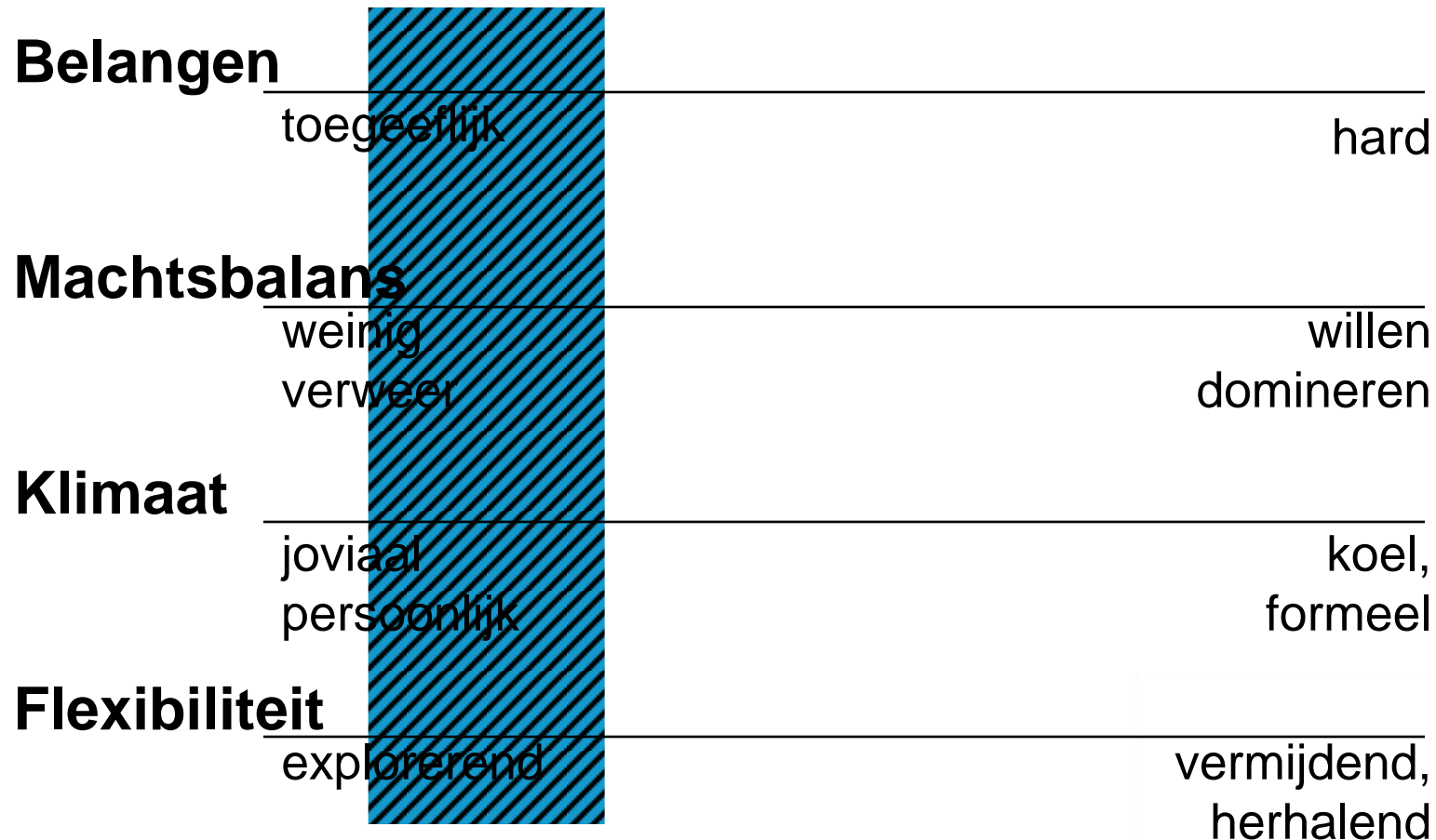
Flexibiliteit

explorerend

vermijndend,
herhalend

Onderhandelingsstijlen 2

De coöperatieve stijl



Onderhandelingsstijlen 3

De gemengde stijl

Belangen

toegeeflijk

hard

Machtsbalans

weinig
verweer

willen
domineren

Klimaat

joviaal
persoonlijk

koel,
formeel

Flexibiliteit

explorerend

vermijndend,
herhalend

Onderhandelen

Vuistregels

- Kom niet meteen met dé oplossing
- Voorstellen winnen het van argumenten
- Oplossingen winnen het van bezwaren
- Wees duidelijk over uw belangen en prioriteiten
- Impasses horen bij onderhandelen
- Onderhandel óók met uw achterban

Onderhandelen

Vuistregels

- Wisselgeld
- Kom met het scherpst verdedigbare bod
- Kom niet te snel met een concessie
- Gebruik schorsingen
- Maak er geen debat van
- Stel meer vragen