

Onderhandelen is verleiden

7 OKTOBER 2021

OR-Workshop MZSW



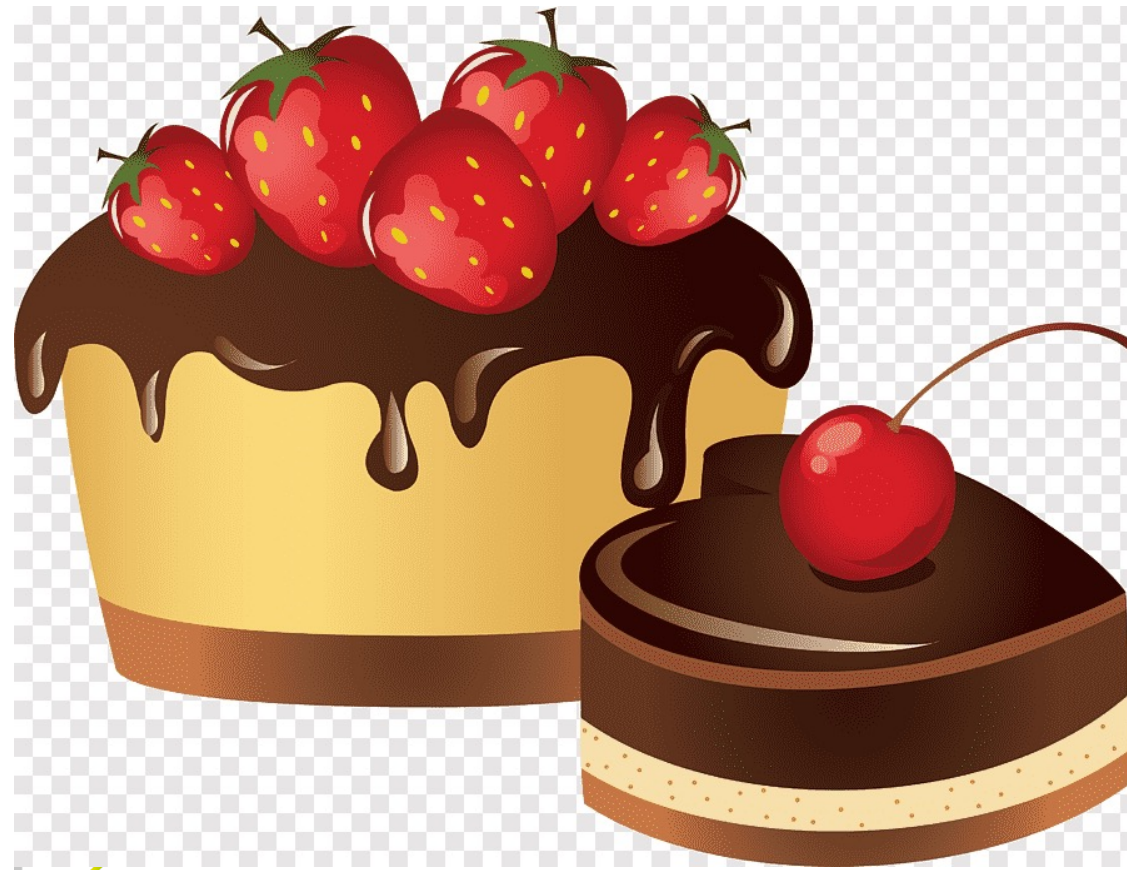
Onderhandelen?



Onderhandelen is verleiden

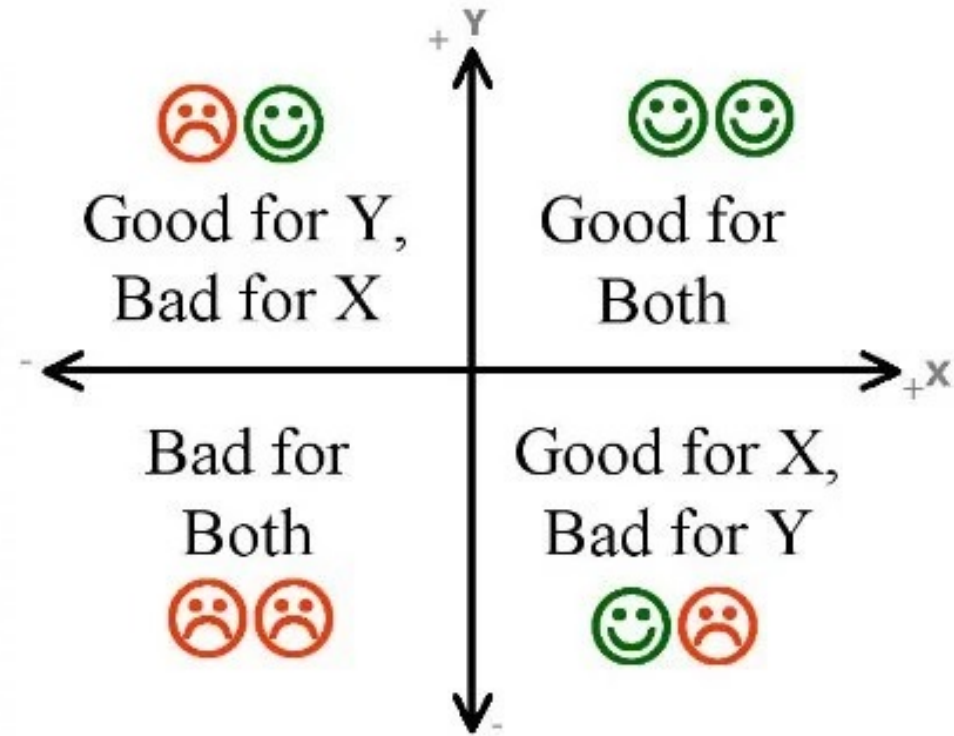


Vergroot de taart



Geen eisen > Belangen





Geen eisen > Belangen

- **MENSEN**
 - Houd mens en probleem uit elkaar
- **BELANGEN**
 - Focus op belangen, niet op positie
- **KEUZES**
 - Creëer zoveel mogelijk alternatieven
- **CRITERIA**
 - Bedenk criteria voor een goede oplossing

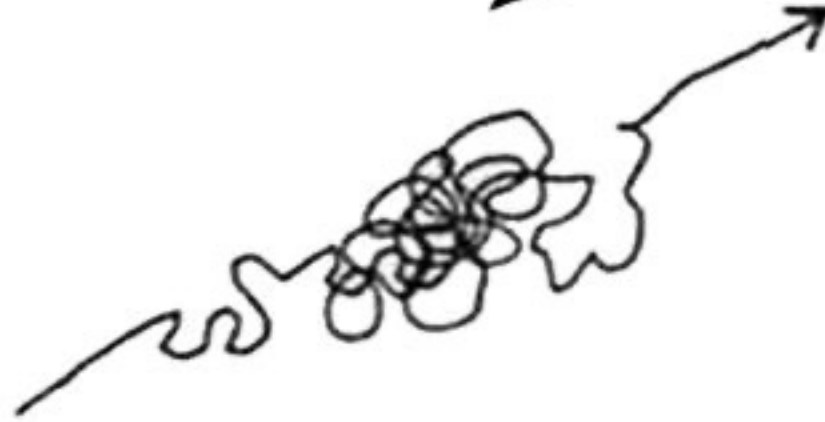


Success



what people think
it looks like

Success



what it really
looks like



kmeet

De weg naar succes

Zacht op de relatie





Zorg dat je de aandacht hebt!
(Powerpose)



CREËER MOGELIJKHEDEN

Geen obstakels

- Stel je oordeel uit
- Er is geen pasklaar antwoord
- Het is niet het probleem van de ander, maar van jullie samen



Handige vragen

- Wat moet er voor jou in iedere geval gebeuren wil je tevreden zijn?
- Wat maakt het voor jou zo belangrijk dat..?
- Wat houdt je tegen?
- Wat kan ik doen om je aarzeling weg te nemen?
- Onder welke voorwaarden zou je het wel willen?
- Wat zou er in mijn voorstel anders moeten zijn wil je er wel mee akkoord gaan?
- Wat zou je zeker moeten weten om wel akkoord te gaan?
- Stel dat....
- Wat zou je wel willen?
- Wat is het ergste dat zou kunnen gebeuren als...
- Heb je een goed beeld waar het voor ons om gaat?
- Wat zou jij doen als je in mijn positie was?

**Jolanda
Kirpensteijn**

trainer & coach

06 | 47 47 05 96

jolanda@komeet.pro

jolandakirp@gmail.com

www.komeet.pro



INFORMATIE & VRAGEN