



door Bert Wolters

# Handig onderhandelen

We doen het de hele dag: onderhandelen. Of het nu gaat om het tijdstip van het avondeten, de kleur van de nieuwe auto of het tv-programma waar we naar kijken; het gaat maar door.

Toch worden we vaak zenuwachtig als we moeten onderhandelen met een mogelijke businesspartner over de ontwikkeling van ons product. In drie artikelen komt een aantal aspecten van onderhandelen aan bod. Om te beginnen: de voorbereiding.

## Gefeliciteerd!

Allereerst gefeliciteerd dat een partij met u wil onderhandelen. Daarmee hebt u de eerste horde genomen. U behoort nu al tot een select gezelschap. Die partij ziet een mogelijk voordeel in een gesprek met u. Wat zou dat voordeel kunnen zijn? Bedenk wat de waarde van uw product voor de ander kan zijn, maar realiseer u dat waarde subjectief is en kan wijzigen.

## Waarom voorbereiden?

Een goede voorbereiding versterkt uw onderhandelingspositie. Het scheidt rust en vertrouwen: u weet waarover het gaat, wat u wilt en waar uw grenzen liggen. Schrijf vooral veel op, want dat versterkt uw aandacht, u maakt de zaak 'concreet' en u kunt informatie aan elkaar koppelen.

## Wat wilt u bereiken?

Sta vooraf stil bij wat u eigenlijk met de onderhandeling wilt bereiken. U kunt dit plaatsen in de context van wat u in uw leven wilt bereiken of over vijf jaar, maar u kunt het ook beperken tot deze specifieke situatie. Is het een eenmalig project, of wilt u een langduriger relatie met de ander opbouwen? Het is belangrijk dat u vooraf bedenkt of u toewerkt naar een resultaat dat voor beide partijen gunstig is of dat u hard voor uw eigen belang gaat. Dit laatste blijkt vaak niet echt effectief, want het onderhandelingsresultaat

moet ook nog worden gerealiseerd. Als u de sympathie van uw 'tegenstander' kwijtbent, zal de realisatie waarschijnlijk nog veel moeite kosten, waardoor uw voordeel kan veranderen in een nadeel. Andersom zult u weinig plezier beleven aan het nakomen van afspraken waarover u niet tevreden bent.

## Wat is uw strategie?

Maak vooraf een actieplan, waarin u uw doelen opschrijft en prioriteiten toekent. Welke stappen moet u zetten om uw doel te bereiken? Maak een gespreksplan: inleiding, onderhandelen, afronden. Dit plan biedt houvast als het gesprek anders verloopt dan u verwacht. Bereid een antwoord voor op vragen die u vrijwel zeker krijgt. (Geef bij de vraag 'Hoe gaat het?' niet te veel informatie aan de ander. Het antwoord 'De markt is slecht' ondermijnt uw onderhandelingspositie). Bedenk wat uw wisselgeld is: wat heeft u te bieden? Dit wisselgeld kan voor u weinig waarde hebben, maar voor de ander juist zeer waardevol zijn. Ook kunt u hiermee wellicht uw eigen wensen realiseren, terwijl de ander vindt dat hij een voordeel heeft binnengehaald (als u moeilijk de doorontwikkeling van uw idee uit handen kunt geven kunt u aanbieden betrokken te blijven bij deze ontwikkeling, wat voor de ander een voordeel kan zijn). Bedenk vooraf ook hoe uw kostenopbouw is, zodat u weet wat een bepaalde toezegging u kan gaan kosten. Ga tenslotte na wat het wisselgeld van de ander zou kunnen zijn, zodat u de waarde van de toegeeflijkheid kunt inschatten.

## Met wie onderhandelt u?

Verzamel informatie over het bedrijf waarmee u wellicht zaken gaat doen. Hoeveel

medewerkers heeft het? Wat is de jaaromzet? Hoe is de (financiële) positie? Hoe belangrijk is dit product voor hen (opent dit een deur naar een nieuwe productrange)? U weet ongetwijfeld vooraf de namen en wellicht de functie van de mensen met wie u onderhandelt. Analyseer die eens: Hoeveel zijn het er? Waarom zijn het deze mensen? Wie zijn ze? Zijn het mannen of vrouwen? Hoe oud zijn ze en hoe lang werken ze hier al? Verzamel informatie over hen. Internet biedt hier uitkomst. Op netwerksites kunt u veel informatie vinden en vaak ook een foto. Misschien ontdekt u een gemeenschappelijke hobby. Het helpt allemaal om de situatie vooraf in te schatten, waardoor u met meer zelfvertrouwen aan de tafel plaats neemt. Het helpt u te reageren op het onvoorbereide.

## Stel grenzen vast!

Het is belangrijk om vooraf vast te stellen waar uw grenzen liggen; wat is voor u nog wel en wat is niet meer acceptabel? Het geeft rust als u vooraf weet dat u kunt weghopen als uw grens is overschreden. Ga ook pas onderhandelen als u er klaar voor bent, als u uw voorbereiding hebt afgerond en verwacht dat u de zaak onder controle hebt.

## Een goede voorbereiding > halve werk

De hierboven genoemde aspecten zijn niet volledig, maar kunnen u helpen bij uw voorbereiding, want één ding is zeker: een goede voorbereiding is noodzakelijk: het versterkt uw zelfvertrouwen en helpt u een serieuze(re) gesprekspartner te zijn. Dat kan leiden tot een beter onderhandelingsresultaat.



Vanuit een duidelijk doel leidt de strategie tot het resultaat.