

door Bert Wolters



## Handig onderhandelen deel 3

We doen het de hele dag: onderhandelen. Of het nu gaat om de kleur van de nieuwe auto, het tijdstip van het avondeten, 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. Na de voorbereiding en de onderhandeling zelf nu aandacht voor de afronding en voor fouten die beter voorkomen kunnen worden.

### Afronding

U hebt uw voorbereiding goed benut en hebt een mooie onderhandelingsessie gehad. Tijd om af te ronden. Wat is een geschikt moment? Het is een goed moment wanneer u al uw vooraf bedachte doelen hebt bereikt, of wanneer er een acceptabel voorstel ligt. Ook wanneer de ander de deal graag wil sluiten, kan een geschikt moment zijn. Blijf echter vooral bij u zelf: bent u tevreden over het resultaat? Ja? Afronden! Nee? Vraag u dan af of verder onderhandelen zin heeft of niet. Zo niet, dan is 'nee' ook een afronding!

Rondt u af met een contract (mondeling of schriftelijk), dan moet in ieder geval duidelijk zijn:

- wie de partijen in het contract zijn
- wat u krijgt of levert
- hoeveel hiervoor wordt betaald
- wat de looptijd van het contract is.

Uw onderhandeling moet vanaf het begin gericht zijn op de afronding. Het blijkt dat een eerste poging tot afronden vaak mislukt. Het kan dus zijn dat u een aantal pogingen nodig zult hebben. Houd daar rekening mee en wees niet bang om al vroeg een poging tot afronden te wagen (uiteraard pas nadat er wat resultaten zijn afgestemd).

### NIET doen!

Veel fouten kunnen worden voorkomen als u ze van tevoren verwacht en u erop voorbereid bent. Uw gesprekspartner heeft niet per sé het beste met u voor (trouwens ook niet het slechtste). Een aantal tactieken wordt vaak toegepast om het onderhandelingsresultaat te sturen. Het schept rust als u ze vooraf onderkent en weet wat u moet doen. En denk aan het volgende: rust en zelfvertrouwen versterken uw onderhandelingspositie.

Vraag bijvoorbeeld aan het begin of uw onderhandelingspartner bevoegd is de deal te

sluiten; dit doet u om te voorkomen dat het moeizaam bereikte resultaat nog door 'de baas' moet worden goedgekeurd, die op zijn beurt met nieuwe eisen komt. Het is natuurlijk nog beter deze bevoegdheid bij het maken van de afspraak al te achterhalen. Laat u niet onder tijdsdruk zetten om een beslissing te forceren. Er kunnen veel 'gevaaren' worden bedacht, zoals 'Er zijn nog andere geïnteresseerden' of 'Volgende week gaan de prijzen omhoog.' Vraag in zo'n geval om een onderbouwing en vraag u af of u zonder deze dreiging akkoord zou zijn gegaan. U kunt ook aangeven dat u onder die voorwaarde niet kunt instemmen of dat u toch echt tijd nodig hebt om het voorstel te bestuderen. Een aanbod dat kort houdbaar is, is vaak niet in uw voordeel. Het is ook niet vruchtbaar als u vooraf één oplossing hebt bedacht en daaraan vasthoudt zonder open te staan voor alternatieven. In veel gevallen kunnen alternatieve oplossingen gunstiger zijn en het biedt u ruimte om creatief om te gaan met de voorstellen.

Hebt u te maken met een schappelijke en een botte onderhandelaar reageer dan nuchter op het 'verlossende' voorstel van de goede onderhandelaar. Zou u dit voorstel zonder de bemoeienis van de botterik aantrekkelijk vinden?

### Salamitactiek

De salamitactiek houdt in dat u telkens een beetje toegeeft tot u (bijna) niets overhoudt. Een kleine concessie kan redelijk lijken, maar als er bij ieder onderdeel kleine concessies gedaan moeten worden, houdt u uiteindelijk



*Salamitactiek: wat blijft er voor u over?*



lijkt weinig over. Om dit te voorkomen kunt u beter over het geheel onderhandelen, dan over de onderdelen afzonderlijk. U kunt ook aangeven dat de kleine concessie in uw ogen een grote concessie is en er wat voor terug vragen. Voelt u zich vooral niet machteloos tijdens een onderhandeling, want u kunt gewoon 'nee' zeggen. Voelt u zich ook niet verantwoordelijk voor het belang van de ander: waar niet om wordt gevraagd hoeft u niet uit uzelf aan te bieden. Laat u tenslotte niet afleiden van uw vooraf vastgestelde doel en grenzen, maar werk toe naar de afronding van de onderhandeling.

### Afronding

Onderhandelen blijft lastig, maar een goede voorbereiding geeft rust en u kunt altijd 'nee' zeggen wanneer u het idee hebt dat u geen goede deal sluit. Ga achteraf nog eens het proces na. Probeer te achterhalen waarom het gelukt is. Wat heeft u goed gedaan en wat kan beter? Hebt u een goed resultaat bereikt? Gun uzelf een beloning en geniet van het resultaat!