



Effectief onderhandelen in gesprek- en overlegsituaties

George van Houtem

28 augustus 2025

WIL JE MEER TE WETEN KOMEN?

Valerie Tuytschaever

Managing Partner ISAM BE

valerie.tuytschaever@isam.be

+32 499 56 53 39

<https://www.linkedin.com/in/valerietuytschaever/>

In-Company
Programma's op maat

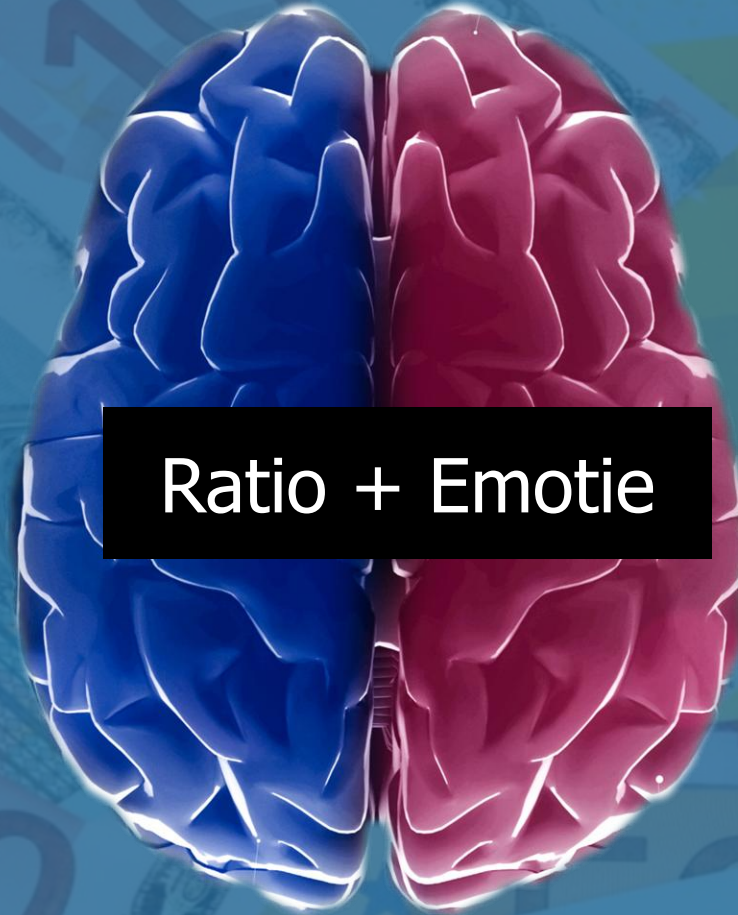
Postacademische
Open Opleidingen

Commerciële
Consultancy en
transitie projecten

Professionele
Experts



Onderhandelen



Ratio + Emotie





Balanceren



Waarde creatie

Waarde claimen

Manier van onderhandelen



Reflexen &
Patronen

Onderhandelen zien als zero sum game



Prijs



Onderhandelen zien als zero sum game



Prijs



Aantal deelnemers



Performance



Aantal uitvoeringen



Exploreren

1

Congruente kwesties

Zelfde voorkeuren

(Scope verandering)

2

Distributieve kwesties

Verschillende voorkeuren
Zelfde waarden

(Verantwoordelijkheid)

3

Integratieve kwesties

Verschillende waarden

(Startdatum, Ondersteuning)



Het eerste voorstel

Wees je bewust van het psychologisch anker



Gebruik een precies anker

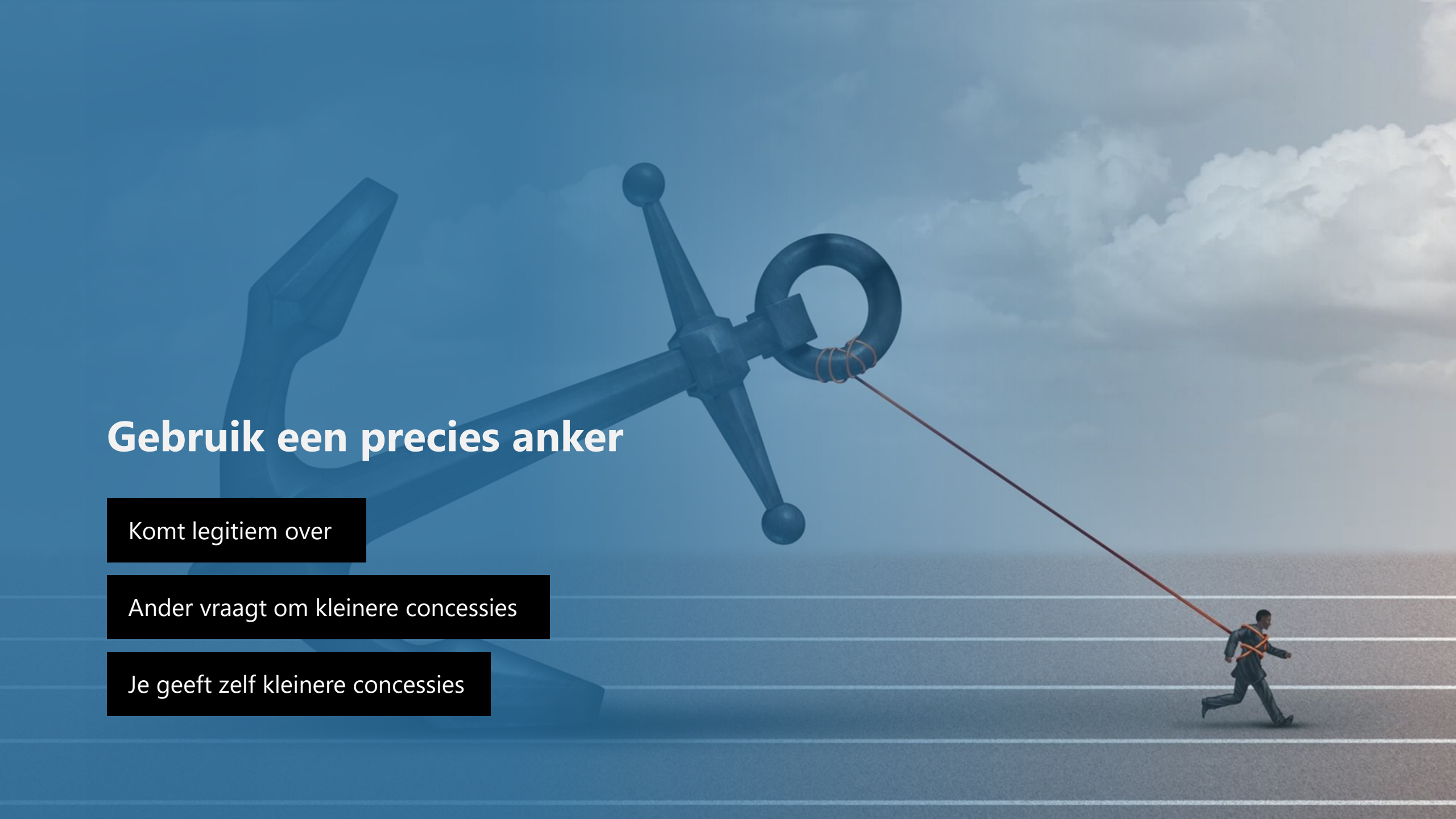
€98

5.65%

23 dagen



Gebruik een precies anker



Komt legitiem over

Ander vraagt om kleinere concessies

Je geeft zelf kleinere concessies

Openingsbod

Maak gebruik van verliesaversie

Emotionele pijn van verlies weegt
zwaarder dan het plezier van winst

Upsell of downscaling?



The door in the face



Dirty tricks

De salami tactiek





Dirty tricks

Zullen we het verschil delen?

WIL JE MEER TE WETEN KOMEN?

Valerie Tuytschaever

Managing Partner ISAM BE

valerie.tuytschaever@isam.be

+32 499 56 53 39

<https://www.linkedin.com/in/valerietuytschaever/>

In-Company
Programma's op maat

Postacademische
Open Opleidingen

Commerciële
Consultancy en
transitie projecten

Professionele
Experts

