

10 **T O P** **T I P S**

om succesvol & duurzaam te onderhandelen

- 1 Bereid je grondig voor
- 2 Streef naar een  **WIN-WIN**
- 3 Gebruik & wees je bewust van de 7 beïnvloedingstechnieken van Cialdini
- 4 Let erop dat jouw intentie oprecht en verbindend is
- 5 Anker als eerste
- 6 Luister eerst om de ander te begrijpen voor je zelf wil begrepen worden
- 7 Stel vragen om de behoefte van de ander te achterhalen
- 8 Geef de ander empathie
- 9 Speel in op de voorkeursstijl van de ander
- 10 Overtuig slim

imboorling

Succesvol en duurzaam onderhandelen

Bereid je grondig voor



Bepaal je doel



Google de andere partij



Zorg voor een Best Alternative To a Negotiated Agreement



Schat elkaars machtspositie in



Definieer je boven- en ondergrens



Bepaal je ankerpunt



Lijst op welke tegemoetkomingen je wil doen



Spreek af wie welke rol zal waarnemen



Baken af wat je wel en niet wil zeggen



Oefen het gesprek met je collega's

imboorling