



Onderhandelen: dé skill met een directe ROI

Door Adrien-Joseph Le Clef

CEVORA 

Samen leren en groeien

7 juni 2024

Even voorstellen

Consultant in Onderhandelen

- >> Adrien-Joseph Le Clef
- >> Actief in FMCG, Retail, Finance, Private Equity en Pharma.





Voorwoord





Agenda

- 01** Wat is onderhandelen?
- 02** Waarom onderhandelen we?
- 03** Hoe onderhandel je?

Wat is onderhandelen?

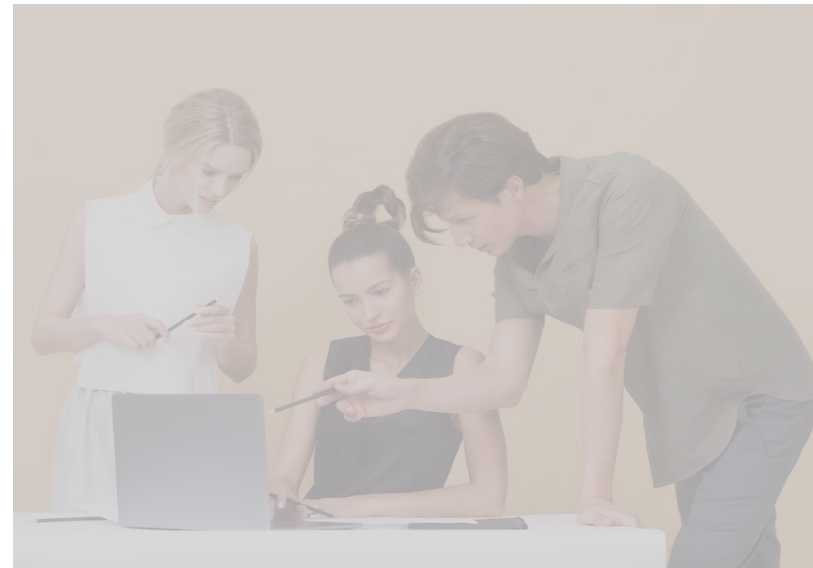
Geschiedenisles



Wat is onderhandelen?



OF



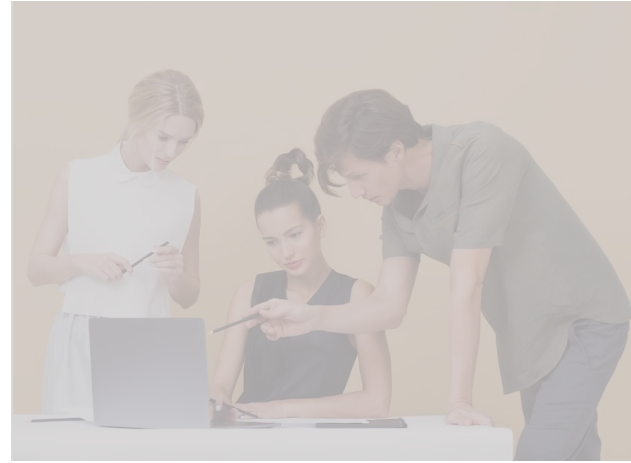
Wat is onderhandelen?



WIN-LOSE



OF



WIN-WIN

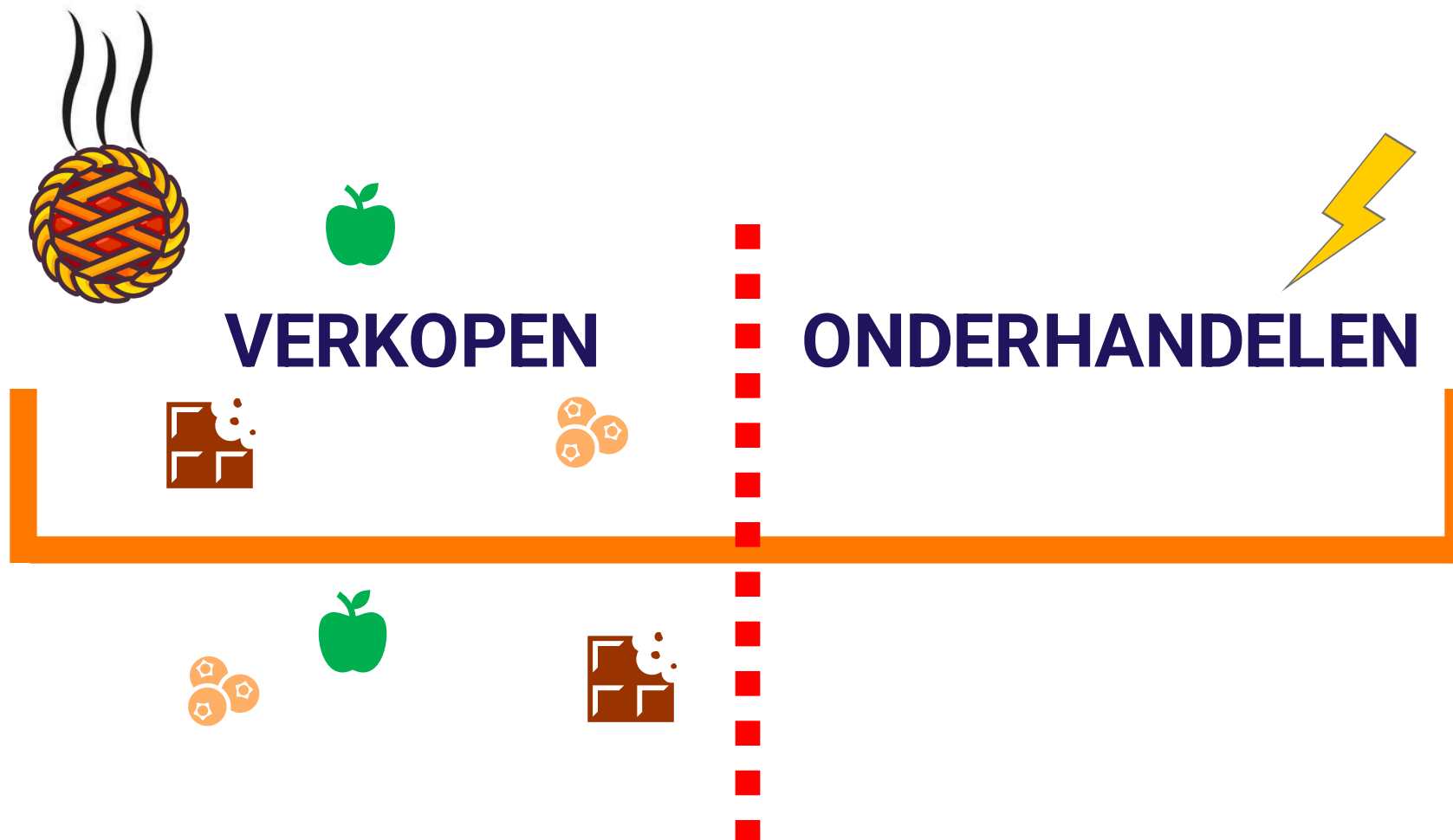


Definitie

Onderhandelen is een discussie waarbij twee of meer partijen, met verschillende belangen of perspectieven, discussiëren en uiteindelijk overeenstemming bereiken over hoe de waarde te verdelen en het conflict op te lossen.

Onderhandelen is oncomfortabel...

Commercieel proces



Waarom onderhandelen we?



Hoe wil je dat de andere partij zich voelt aan het einde van een onderhandeling?



Ongeacht het resultaat



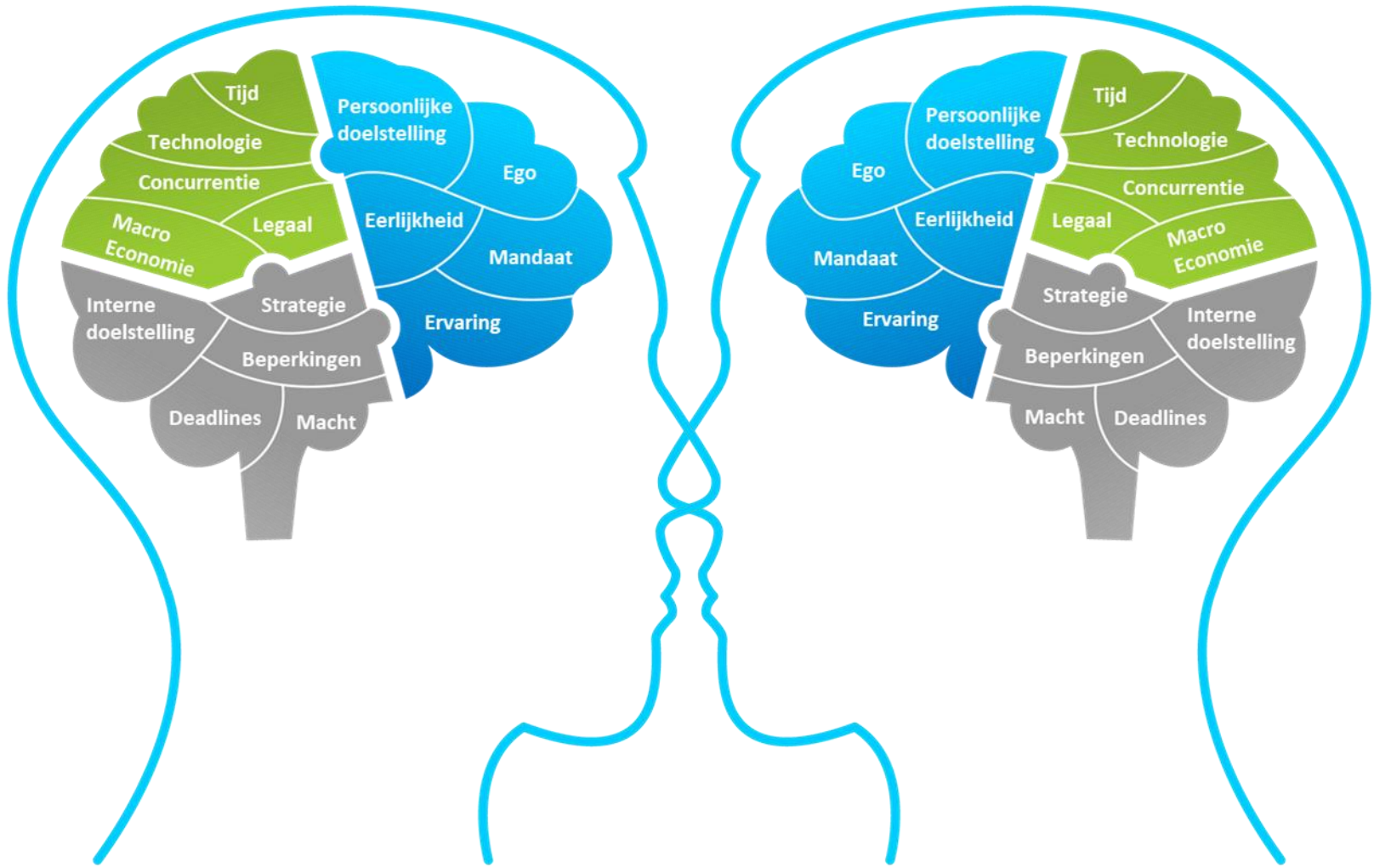
Onderhandelen is een noodzakelijk ritueel dat we moeten doorlopen om voldoening te geven en te ontvangen



Key takeaways

- 1 We onderhandelen om voldoening te geven en te ontvangen, dus
- 2 Beweeg met tegenzin, laat de andere partij ervoor werken
- 3 Geef niet te snel toe
- 4 Mensen waarderen dingen die moeilijk te verkrijgen zijn

Hoe onderhandelen we?



**Mijn slechtst
aanvaardbaar**

**Hun slechtst
aanvaardbaar**



Onderhandelen gebeurt in het hoofd
van de andere partij

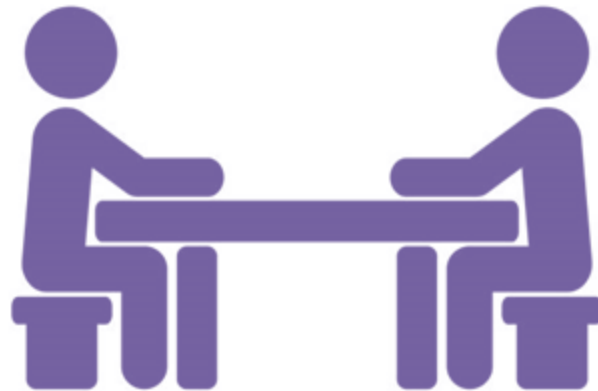
Kruip in het hoofd van de andere partij



Kruip in het hoofd van de andere partij



Andere manieren om in hun hoofd te kruipen



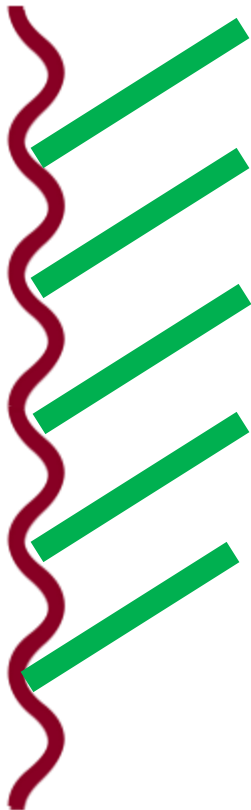


Vraag meer dan wat je nodig hebt

Hun vraag



Mijn normale vraag



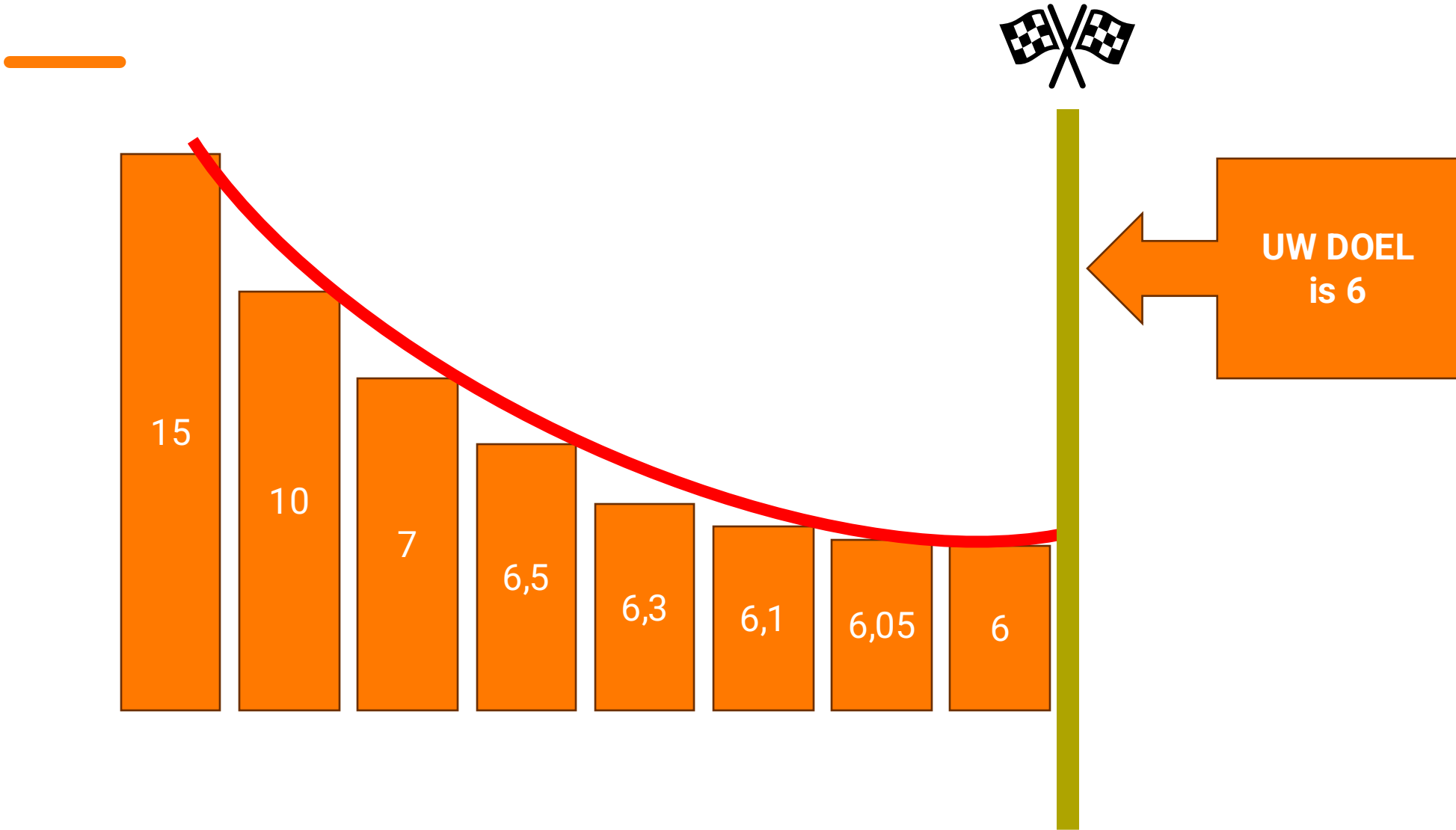
Vragen om meer



Wat als je de andere partij maanden van tevoren zou vertellen dat je meer nodig had.
=
Preconditioneren

POP

Bewegen in steeds afnemende hoeveelheden





Beweeg in steeds afnemende
hoeveelheden



Key takeaways

- 1 Kruip in hun hoofd – daar vindt de onderhandeling plaats
- 2 Vraag meer dan wat je nodig hebt^o
- 3 Beweeg in steeds afnemende hoeveelheden

Pro Tip:
Probeer ze ruim
van tevoren te
preconditioneren

Samenvattend

>> Wat is onderhandelen?

- >> Onderhandelen is conflict resolutie en daarom oncomfortabel

>> Waarom onderhandelen we?

- >> Om elkaar voldoening te geven

>> Hoe onderhandelen we?

- >> Door in het hoofd van de andere partij te kruipen
- >> Door meer te vragen dan we nodig hebben
- >> Door te bewegen in steeds afnemende hoeveelheden

Opleidingen onderhandelen

- [Sterk onderhandelen in de praktijk | Cefora \(cevora.be\)](#)
- [Hoe moet ik succesvol onderhandelen en afsluiten? | Cefora \(cevora.be\)](#)



Let's Connect on LinkedIn!



Adrien-Joseph Le Clef
Consultant in Onderhandelen

