

# negotiate reflect repeat



***7 essentiële vragen***  
*om jezelf te stellen*  
*na elke onderhandeling*



Duurzaam  
Onderhandelen  
PETRA VRIES TRAININGEN

*Vorbereiding is alles.*

Dat is mijn lijfspreuk als het gaat om onderhandelen. Zonder een grondige voorbereiding weet je zeker dat je na afloop denkt: "Er had meer ingezeten!" En dan heb je waarschijnlijk gelijk.

Een goede voorbereiding zorgt ervoor dat je weet wat je wilt en niet wilt en dat je met zelfvertrouwen het proces instapt. En er met een topresultaat weer uitkomt. Of niet, omdat je weet waar je grenzen liggen en waarom.

Een goede voorbereiding eindigt niet bij de start van een onderhandeling. In een goede voorbereiding neem je namelijk alles mee wat je geleerd hebt van je vorige gesprekken. **Daarom is het belangrijk dat je de tijd neemt om kritisch terug te kijken.**

Dit werkboek helpt je daarbij. Je kunt het gebruiken om te reflecteren op je onderhandelingen. Zodat je de volgende keer nóg beter voorbereidt bent!

Veel onderhandelsucces!

# Vraag 1

## Heb ik mijn doel bereikt?

Check je voorbereiding, pak je aantekeningen erbij. Wat waren de zaken die je absoluut wilde bereiken? Heb je die bereikt?

Wat waren zaken die lager op je prioriteitenlijst stonden? De nice-to-haves? Hoeveel heb je daarvan behaald?

Wat ga je de volgende keer anders doen? En waarom?

Wat ga je de volgende keer precies zo doen? En waarom?

## Vraag 2

### Heeft de andere partij hun doel bereikt?

Check je voorbereiding.

Wat had je ingeschat als de belangrijkste zaken voor je onderhandelpartner?

Klopte die aanname? Heb je het gecheckt?

Heeft de ander gekregen wat die wilde?

Op welke manier heeft die dat bereikt?

## Vraag 3

### Heb je procesvoorstellen gedaan?

Was het vooraf voor iedereen helder op welke manier de onderhandeling plaats zou vinden?

Hadden jullie een agenda? Wie heeft de agenda opgesteld? Heb je voorstellen gedaan om de agenda te verbeteren?

Waren er afspraken over het vervolg van het proces?

Heb je tijdens de onderhandeling even afstand genomen om te beoordelen of de manier waarop jullie onderhandelden nog steeds de beste manier was?

Op welke manier heb je ingegrepen? Werkte dat?

Als je niet hebt ingegrepen terwijl het niet lekker liep: Wat hield je tegen?

Wat zou je de volgende keer anders doen?

En wat zou je hetzelfde doen?

## Vraag 4

### Hoe verliep de communicatie?

Hoe zou je de sfeer tijdens de onderhandeling omschrijven?  
Op welke manier heb je daaraan bijgedragen?

Waren er momenten dat de sfeer veranderde? Waardoor kwam dat?

Is het gelukt om goed naar de ander te luisteren voordat je zelf van wal stak?

Heb je geluisterd om de ander beter te begrijpen?

Heb je verdiepende vragen gesteld?

Heeft de ander zich gehoord gevoeld?

Voel jij je gehoord?

Heb je aandacht gehad voor de non-verbale communicatie? Wat is je opgevallen?

Waar ben je trots op?

Wat kan de volgende keer beter?

## Vraag 5

### Heb je extra waarde gecreëerd?

Over welke onderwerpen hebben jullie onderhandeld?

Ben je op zoek gegaan naar elementen om de taart groter te maken, om meer waarde te creëren voor alle partijen?

Op welke manier heb je dat gedaan?

Heb je over alle onderdelen afzonderlijk onderhandeld?

Of heb je het verkennen en onderzoeken kunnen scheiden van het beslissen?

## Vraag 6

### Is de uitkomst helder?

Staan alle afspraken nu zwart-op-wit?  
Op een manier die voor alle partijen duidelijk is?  
Hoe weet je dat?

Verwacht je dat de ander zich aan de deal gaat houden?  
Welke knelpunten voorzie je? Hoe kun je daarop anticiperen?

Voel je jezelf verbonden aan deze deal?

Zijn er nog zaken die meer helderheid nodig hebben?  
Zijn er zaken die jij of de ander opzettelijk vaag houden?



## Vraag 7

### Wat is het belangrijkste dat je van deze onderhandeling geleerd hebt?

Over jezelf?  
De ander?  
Het proces?

Wat ging er goed?  
Waar wil je nog beter in worden?  
Hoe ga je dat aanpakken?

*Ik vind het altijd leuk om te horen hoe je dit werkboek hebt toegepast en wat het resultaat voor jou was. Dus stuur gerust even een mailtje!*

*En ook als je vragen of opmerkingen hebt naar aanleiding van dit werkboek, of meer hulp wilt bij een onderhandeling, laat het me weten.*

*Hartelijke groet, Petra*



[www.petravries.nl](http://www.petravries.nl)



[trainingen@petravries.nl](mailto:trainingen@petravries.nl)



06-28883683