



# ONDERHANDELTIPS



## LEG JE EISEN HOOG GENOEG



Deze techniek is simpel, vraag eerst iets groot. Bij een negatief antwoord, bouw je af naar een kleinere vraag.

### Bijvoorbeeld:

Vraag eerst om het WiFi-wachtwoord voor op de speelplaats om te eindigen bij een WiFi-ruimte voor tijdens de middagpauze.



## ZOEK VOLDOENDE ACHTERGRONDINFORMATIE



Een uitgebreid voorstel ondersteund met extra informatie geeft een betere indruk en zal je een grotere kans op slagen geven.



ook daar hebben we een tool voor check it out



## GA OP ZOEK NAAR EEN WIN-WINSITUATIE



Zoek op voorhand uit wat een voordeel zou kunnen zijn voor jou en jouw tegenpartij. Denk zeker ook op voorhand na over wat de 'win' aan jouw kant is en of je daarmee tevreden bent. Gebruik ze als beginsituatie om je argumenten te zoeken: zo zal je sneller tot een compromis komen.



## ZORG VOOR EEN OPEENSTAPELING VAN JA'S



Voor deze techniek moet je al iets meer bedreven zijn in het onderhandelen. Het komt er op neer jouw tegenstander in een situatie te plaatsen waarin hij geen nee meer kan zeggen.

### Bijvoorbeeld:

1. Directeur, vindt u dat onze werkgroep goed werk levert op school?
2. Vindt u dat de werkgroep belangrijk is op deze school?
3. Vindt u het belangrijk dat de werkgroep zijn taken volledig en serieus opneemt?
4. Vindt u dan niet dat de werkgroep recht heeft op een eigen lokaal waarin ze kunnen vergaderen in rust?



## GEEF EN NEEM'



Deze techniek is zeer eenvoudig en gekend, maar toch wordt hij regelmatig vergeten! Wanneer je iets vraagt of graag wil krijgen moet je steeds op voorhand eens nadenken wat je bereid bent te geven om dit te bekommen.

### Bijvoorbeeld:

De leerlingenraad wil aan de directie vragen broodjes te verkopen op school. Dan moet de leerlingenraad zich eerst afvragen:

- 'Hoe graag willen we deze broodjes?'
- 'Willen we ze zo graag dat we bereid zijn er zelf iets voor te doen?'

Zo ja, wat willen we er zelf voor doen?

- We willen wel de prijs van broodjesleveranciers opzoeken (lage kost voor leerlingenraad)
- We willen elke week zelf broodjes verkopen (hoge kost voor leerlingenraad)

Een hogere kost zal de tegenpartij sneller overtuigen!



vlaamse scholieren koepel

**Onderhandelen** doet iedereen meer dan hij denkt. Met de leerkrachten over het teveel aan huiswerk, met de directie over het nieuwe examenrooster, maar ook thuis over het uur dat je moet thuis zijn van een fuif, bijvoorbeeld. Lees de onderhandelings technieken even door, oefen alvast eens voor de spiegel en bereik zo wat je graag wil realiseren.



TIP

Onderhandelen is tweerichtingsverkeer: luister ook naar de argumenten van de tegenpartij