

hoofdstuk 12 ■ Onderhandelen

Checklist Onderhandelen	ja	nee	toelichting
Fase 1 ■ Voorbereiding van het gesprek			
Welke belangen spelen voor jouw partij een rol binnen het conflict?			
Wat is het minimale resultaat dat je voor jouw partij wilt bereiken en hoe heb je dat berekend en onderbouwd?			
Wat is het maximale resultaat dat je wilt bereiken en hoe heb je dat berekend en onderbouwd?			
Welke feiten en argumenten heb je gevonden om jouw maximale resultaat te onderbouwen?			
Welke feiten en argumenten heb je gevonden die in het voordeel zijn van de tegenpartij?			
Wat kun je inbrengen als wisselgeld?			
Welke opties heb je voorbereid waarover onderhandeld kan worden?			
Wat wil je weten van de andere partij tijdens het gesprek?			
Welke strategie heb je bedacht voor het gesprek?			
Fase 2 ■ Discussiëren			
Geef je helder aan wat jouw partij wil bereiken in dit gesprek?			
Onderbouw je jouw verhaal met feiten en argumenten?			
Kom je zelfverzekerd over?			
Luister je naar het verhaal van de andere partij?			

hoofdstuk 12 ■ Onderhandelen

Checklist Onderhandelen (vervolg)	ja	nee	toelichting
Fase 2 ■ Discussiëren (vervolg)			
Ga je in op de feiten en argumenten van de andere partij?			
Lukt het je om onjuiste feiten en argumenten van de andere partij te weerleggen?			
Krijg je de belangen van de andere partij op tafel?			
Geef je de belangen van jouw partij goed aan?			
Houd je de sfeer vriendelijk tijdens het gesprek?			
Geef je signalen dat je openstaat voor oplossingen?			
Let je op de signalen van de andere partij?			
Fase 3 ■ Voorstellen doen			
Doe je voorstellen die ook tegemoetkomen aan de belangen van de andere partij?			
Stel je vragen over de voorstellen van de andere partij?			
Vat je regelmatig samen om te checken of je de andere partij goed begrepen hebt?			
Kom je met tegenvoorstellen als het voorstel van de andere partij voor jouw partij niet afdoende is?			

hoofdstuk 12 ■ Onderhandelen

Checklist Onderhandelen (vervolg)	ja	nee	toelichting
Fase 3 ■ Voorstellen doen (vervolg)			
Vermijd je de discussie?			
Neem je nog geen beslissingen tijdens deze fase?			
Houd je de sfeer vriendschappelijk?			
Fase 4 ■ Handelen			
Doe je ruilvoorstellen in zinnen met 'Als ... dan ...' ?			
Geef je weg wat van weinig waarde is voor jouw partij en vraag je daarvoor terug wat van veel waarde is voor jouw partij?			
Heb je gekregen wat boven het minimale resultaat van jouw partij ligt?			
Ben je vasthoudend wanneer de andere partij je te weinig wil geven?			
Ben je bereid toe te geven om daarmee voor beide partijen een goed resultaat te bereiken?			
Ga je akkoord als voor jouw partij het hoogst haalbare is behaald?			
Geef je een volledige en nauwkeurige samenvatting van de overeenkomst?			
Sluit je af met het schudden van de hand van de andere partij?			