

Checklist voorbereiding onderhandelingen

(paragraaf 5.3.2 ■ Onderhandelen)

1 Bepaal je doelen en onderliggende belangen

- Specificeer en categoriseer doelen en belangen.
- Ga na: hoe belangrijk is de relatie met de ander voor jou?
- Prioriteer je doelen en belangen.
- Bepaal je ondergrens: dit wil ik minimaal bereikt hebben met de onderhandeling.

2 Verzamel zo veel mogelijk bruikbare informatie over de onderhandelingspartner(s)

- Met wie krijg je te maken?
- Hoe belangrijk ben jij voor hen?
- Welke mogelijke alternatieven heeft/hebben de ander(en)?
- Welke doelen en belangen zou(den) de ander(en) kunnen hebben?
- Welke strategie zou(den) de ander(en) kiezen?
- Voor welke beïnvloedingsstrategieën was/waren de ander(en) in eventuele voorgaande contacten gevoelig?

3 Definieer de situatie

- Hoe is jullie relatieve machtspositie ten opzichte van elkaar?
- Welke andere 'partijen' spelen (in)direct nog een rol?
- In hoeverre is er sprake van tijdsdruk bij een van de partijen?
- In hoeverre is er sprake van een interculturele onderhandeling?

4 Onderzoek mogelijkheden

- Onderzoek de mogelijkheden voor samenwerking.
- Onderzoek de mogelijke probleemgebieden.
- Onderzoek de concrete aanbiedingen van mogelijke onderhandelingspartners.

5 Ontwikkel een strategie

- Hoe wil je de onderhandeling opbouwen?
- Wat is je onderhandelingsruimte?
- Wat is je wisselgeld?
- Als je kunt kiezen uit verschillende communicatiemiddelen, welke lijkt dan het meest geschikt?

6 Vertaal de strategie naar concrete tactieken

- Bepaal je openingsbod.
- Formuleer de vragen die je aan de ander(en) wilt stellen.
- Formuleer een beperkt aantal sterke argumenten om je claims te onderbouwen.
- Welke tactieken lijken het meest geschikt?

7 Oefenen

- Oefen de onderhandeling met een of meer kritische partners.
- Neem een en ander op video op en bespreek samen wat goed gaat en wat verbeterpunten zijn.

Bron

Vrij naar Giebels, E. & M. Euwema (2010) *Conflictmanagement. Analyse, diagnostiek en interventie*. Groningen: Noordhoff Uitgevers.