

ImpactAll

Onderhandelen en beïnvloeden

Ilona Eichhorn

Wat is goed onderhandelen?

Stel je krijgt een lager salaris dan gehoopt. Is dit een slecht onderhandelresultaat.

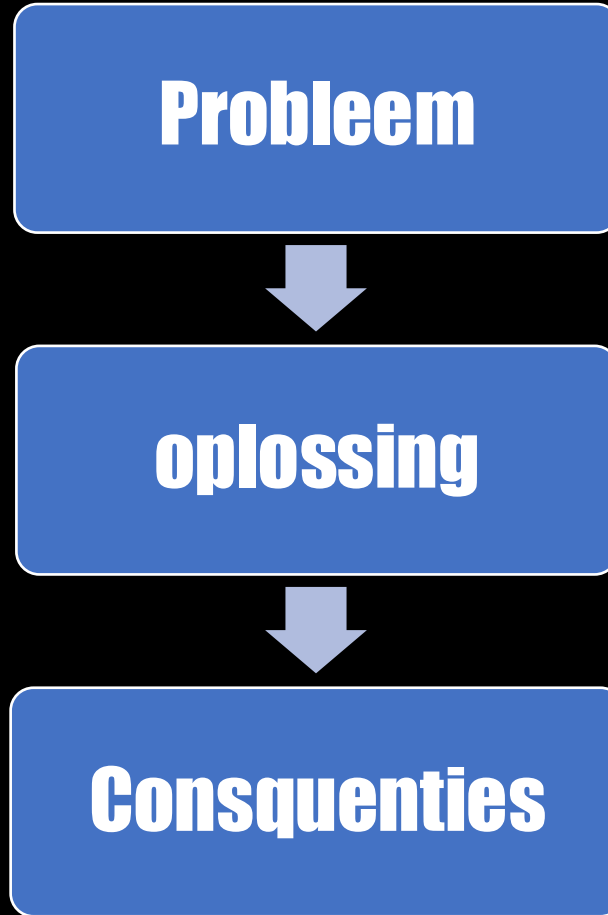
Verdeling

- Groep 1 vs Groep 4
- Groep 2 vs Groep 5
- Groep 3 vs groep 6

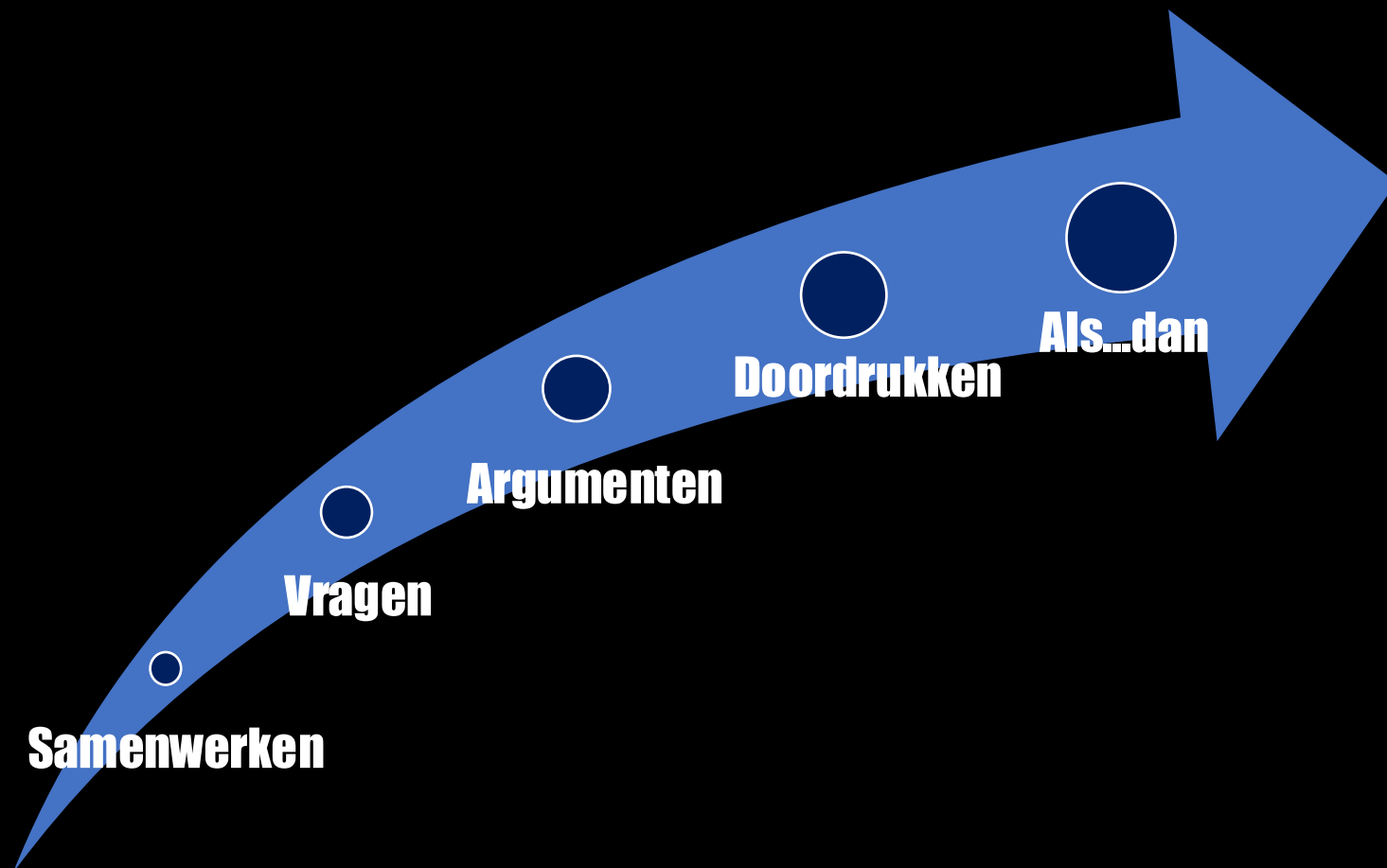
Harvard Onderhandel principes

1. Scheid de mens van het probleem
2. Focus op belangen en niet op standpunten
3. Zoek creatieve oplossingen in wederzijds belang
4. Gebruik objectieve normen en feiten
5. BAZO

Onderbouwen



Verschillende communicatiestijlen



Communicatie is geen wiskunde of toch wel

- $E = K * A$

- Effectiviteit = Kwaliteit * Acceptatie
- Doel bereiken is afhankelijk van duidelijkheid * vriendelijkheid
- Het is een *

ImpactAll

Vragen?

Ilona Eichhorn

Ilona@impactall.nl

06 42 30 83 17



Volg ons op LinkedIn

