

Kritische elementen bij onderhandelen

De drie meest kritische elementen die een grote invloed hebben op het verloop en het eindresultaat van de onderhandelingen zijn:

- Macht.
- Informatie. Hoe meer u hebt hoe beter.
- Tijd, de periode waarbinnen de onderhandeling afgerond moet zijn.

Macht

Belangrijke machtsbronnen voor een onderhandelaar zijn het beschikken over alternatieven, het beschikken over positiemacht, het beschikken over deskundigheid en het beschikken over goede communicatieve vaardigheden. We lichten deze machtsbronnen hieronder toe.

Informatie

Als u minder weet over het onderwerp dan uw tegenstrever, dan bent u duidelijk in het nadeel. Degene met de meest betrouwbare informatie krijgt doorgaans het beste onderhandelingsresultaat. Een zorgvuldige informatie-uitwisseling, resulterend in een zorgvuldige offerteaanvraag, is daarom van belang,

Tijd

Tijd is een belangrijke factor bij het onderhandelen. In de eerste plaats is onderhandelen een proces in de tijd. Het geven van informatie, het uitwerken en beoordelen van voorstellen en het nemen van beslissingen kosten tijd. Tijdsdruk kan een belangrijke rol spelen tijdens de onderhandeling als een van de partijen een snelle beslissing of oplossing nodig heeft.

Enkele suggesties op het gebied van tijd:

- Heb geduld.
- Wees vasthoudend.
- Ken de deadline van de wederpartij.
- Onderzoek uw eigen deadline.

Overige factoren

Naast de elementen macht, informatie en tijd spelen organisatorische, relationele, individuele en culturele aspecten een rol. In onderstaande afbeelding worden deze aspecten kort toegelicht.

Factoren die van invloed zijn op onderhandelen	
Beïnvloedbare factor	Verklaring
Organisatorisch	De inkoper vertegenwoordigt een bedrijf. Als onderhandelaar wordt zijn vrijheid beperkt door de doelstelling van zijn bedrijf en de opinies van zijn interne klanten of 'achterban'.
Relationeel	Bij regelmatig terugkerende onderhandelingen kent u elkaar, elkaars bedrijf en elkaars onderhandelingsstijl. Dit vergemakkelijkt over het algemeen het gesprek. U komt sneller tot de kern.
Individueel	Ken uzelf: bent u een verzoenende figuur of komt u snel in vechtsituaties terecht? Bent u in staat uw onderhandelingsstijl aan de situatie aan te passen?
	Hoe meer betrokken u bent en hoe meer u in de doelstelling van uw onderneming gelooft, hoe beter uw resultaat is.
	Hebt u zich goed voorbereid?
	Bent u in een goede conditie?
	Kunt u zich losmaken van eventuele persoonlijke problemen?
	Wat is uw visie op ethisch zaken doen?
Cultureel	Uw bedrijf en haar waarden beïnvloeden u en uw achterban in hun onderhandelingsgedrag.