

## Onderhandelingsfasen

### De verkenningsfase: doelen

1. Het kenbaar maken van verwachtingen.
2. Het checken van de beslissingsbevoegdheid van de ander.
3. Het krijgen van aanvullende informatie van de andere partij (informatieplan).
4. Het krijgen van inzicht in belangen, doelen, uitgangspunten en eventuele onderhandelingsruimte.

#### Gebruik:

- Luisteren
- Zwijgen
- Open vragen stellen
- Samenvatten

#### Vermijd:

- Zelf alleen aan het woord te zijn
- Alle kaarten meteen op tafel te leggen
- U in verwarring te laten brengen door nieuwe of detailinformatie

### De recesfase: doelen

1. Nieuwe cijfers controleren.
2. Doelstellingen heroverwegen.
3. Andere aanpak van de onderhandeling gewenst?

### De bewegingsfase: doelen

1. Kijken wat de overeenkomsten en de geschilpunten zijn
2. Naar mogelijkheden zoeken om geschilpunten ter overbruggen.
3. Onderhandelingsruimte benutten (concessies)

#### Gebruik:

- Onderhandelingsstactieken

#### Vermijd:

- Zinloze discussies
- De wederpartij persoonlijk te kwetsen
- De onderhandeling te snel te beëindigen

### De transactiefase: doelen

1. Uiteindelijke beslissing over het wel of niet akkoord gaan.
  2. Afspraken maken.
- Zorg ervoor dat:
- Er voldoende tijd is om verandering te overwegen en te aanvaarden
  - Beide partijen van plan zijn de overeenkomst na te komen
  - Wijze en tijdstip van verdere actie en uitvoering worden afgesproken
  - Afspraken schriftelijk worden vastgelegd en ondertekend