

Strategisch en assertief onderhandelen

“Meisjes die zwijgen zullen nooit iets krijgen”





In Touch women resource management

- Search en Ontwikkeling van hoog opgeleide vrouwen
 - executive search (vast/interim)
 - coaching en training

(masterclass 'stratego voor vrouwen', workshops 'stratego voor vrouwen', 'profileren en persoonlijke presentatie, onderhandelen)

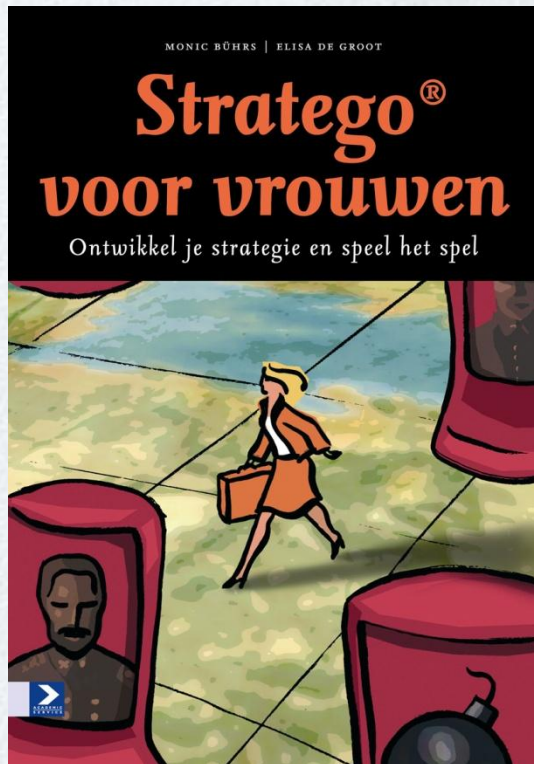
- Onderzoek en Advies
 - diversiteitmanagement
- Boeken 'Stratego® voor vrouwen' en 'Strategisch onderhandelen voor vrouwen'

Opdrachtgevers:

o.a. Shell, ANWB, NS, Ahold, Deloitte, AKZO Nobel, FMO, GVU, diverse gemeenten en politiekorpsen

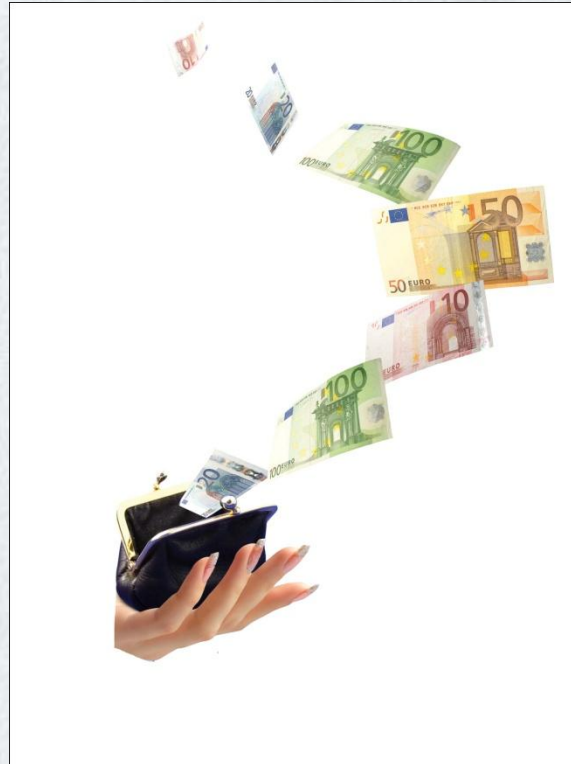


WOMEN RESOURCE MANAGEMENT





Onderhandelen loont!





Stap 1- voorbereiden

De kunst van het voorbereiden

Bepaal je strategie

Speel het spel

Leg het vast

- Verzamel zoveel mogelijk informatie
- Inventariseer je eigen kracht
- Analyseer de spelers
- Schat de persoonlijkheid van je gesprekspartner in





Stap 2 - strategie



- Bepaal je doelstellingen
- Leg de lat hoog
- Bepaal je ondergrens
- Wat is je plan B
- Wat zijn jouw belangen en die van de tegenpartij
- Wie doet de eerste zet
- Denk in scenario's
- Denk na over de locatie



Stap 3 - het spel



- Maak sfeer
- Durf te vragen
- Gebruik de kracht van de stilte
- Stel je flexibel op maar wees trouw aan je grenzen
- Luister met een stalen gezicht
- Denk voor jezelf





Stap 3 - het spel



- Zie een “nee” als het begin van de onderhandeling
- Presenteer je krachtig
- Zeg nee tegen wat je niet wilt
- Wees bereid om weg te lopen
- Onderhandel vanuit je professionele rol, niet vanuit je relatie

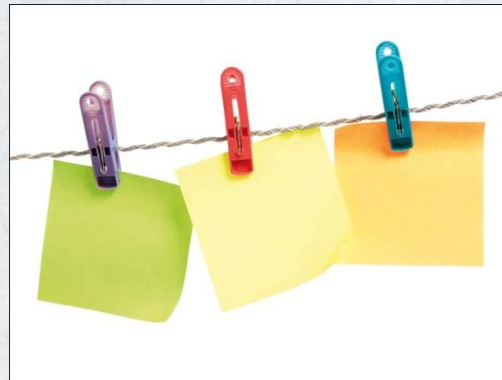




Stap 4 - vastleggen



- Leg de gemaakte afspraken vast
- Hou zelf de regie
- Neem de tijd om alles goed door te nemen





Genderissues

- Zowel mannen als vrouwen vragen meer en bieden minder als ze met een vrouw gaan onderhandelen.
- Bij een vrouwelijke gesprekspartner worden meer persoonlijke zaken ingebracht.
- Vrouwen halen een beter resultaat dan mannen als zij *voor anderen* onderhandelen.
- Mannen voelen zich comfortabeler dan vrouwen als zij onderhandelen over masculiene zaken, zoals auto's.
- Van vrouwen wordt minder verwacht dat zij om extra zaken vragen in onderhandelingen, zoals een laptop, een blackberry of een auto.
- Vrouwen zien een 'eerste nee' als het einde van de onderhandeling.



Genderissues

- Bij een mannelijke selecteur zijn mannen minder nerveus dan vrouwen en onderhandelen mannen vaker over secundaire arbeidsvoorwaarden.
- Bij een vrouwelijke selecteur voelen mannen en vrouwen zich even nerveus.
- Vrouwen vragen veertien maanden later om salarisverhoging dan mannen.
- Vrouwen willen het eerst 'verdienen' of 'waarmaken', mannen vinden dat ze het waard zijn.
- Mannen zijn meer vasthoudend als ze met een vrouw onderhandelen en verwachten meer uit de onderhandelingen te kunnen halen.
- Vrouwen zijn meer vasthoudend als ze met een man onderhandelen dan als ze met een vrouw onderhandelen. Zij verwachten dat de andere vrouw open en eerlijk onderhandelt.

Bron: *Harvard Kennedy School, Women & Power, 2008*