

# Strategisch onderhandelen

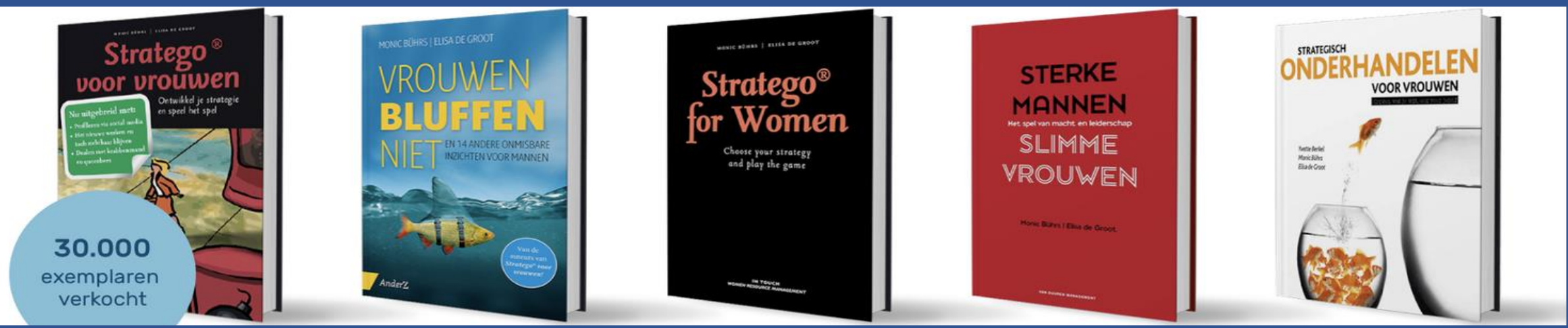
*Het is een spel*

*“Meisjes die zwijgen, zullen nooit iets krijgen”*



# INTouch

Female Leadership & Career Academy



30.000 exemplaren verkocht



Wij werken met veel plezier samen met o.a. deze mooie organisaties



# Waarom is het eigenlijk belangrijk?

---

Het is een middel om invloed uit te oefenen

Zorgt ervoor dat je de regie kunt voeren

Zorgt voor positie en dwingt respect af

# SPELEN

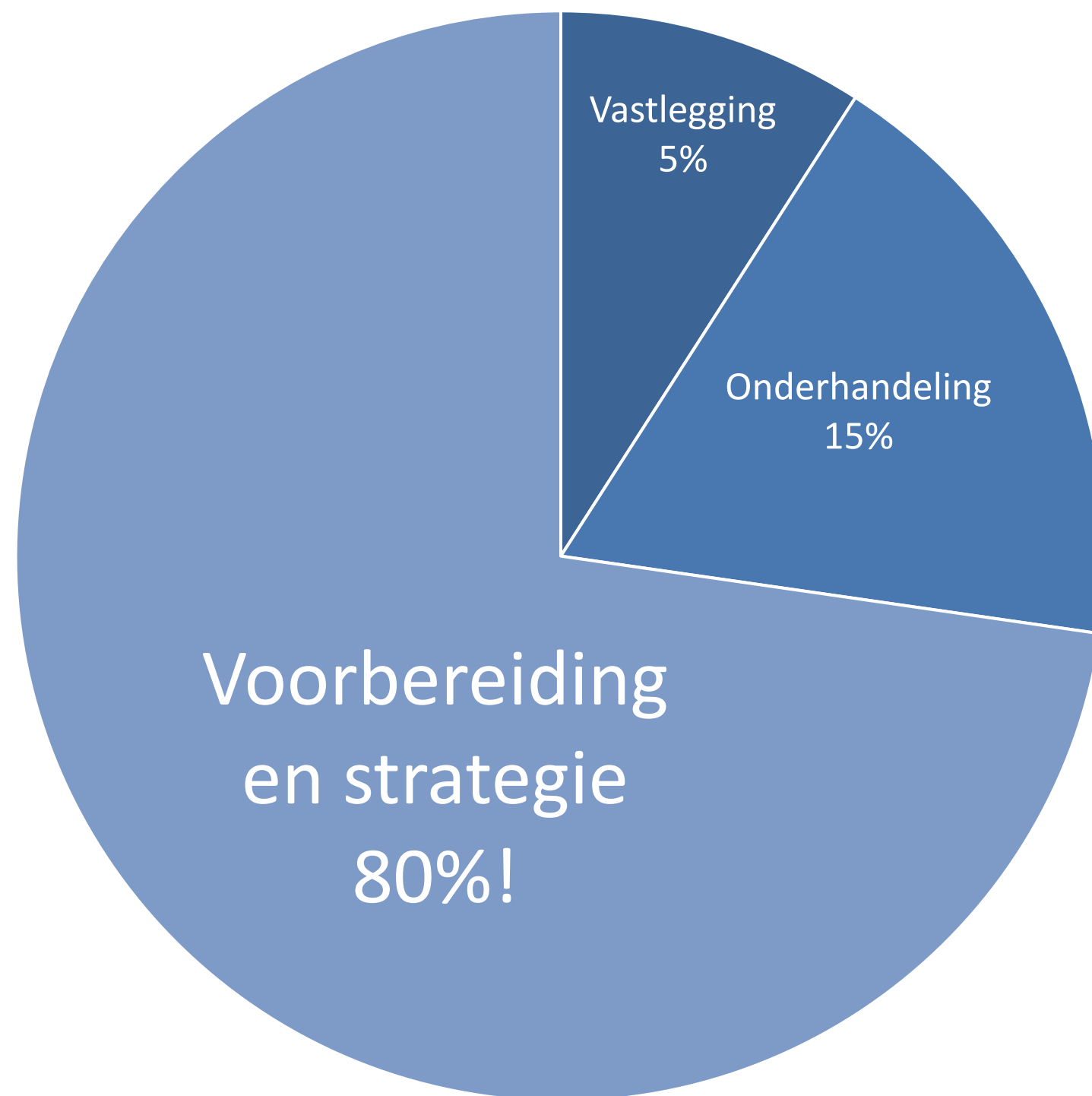


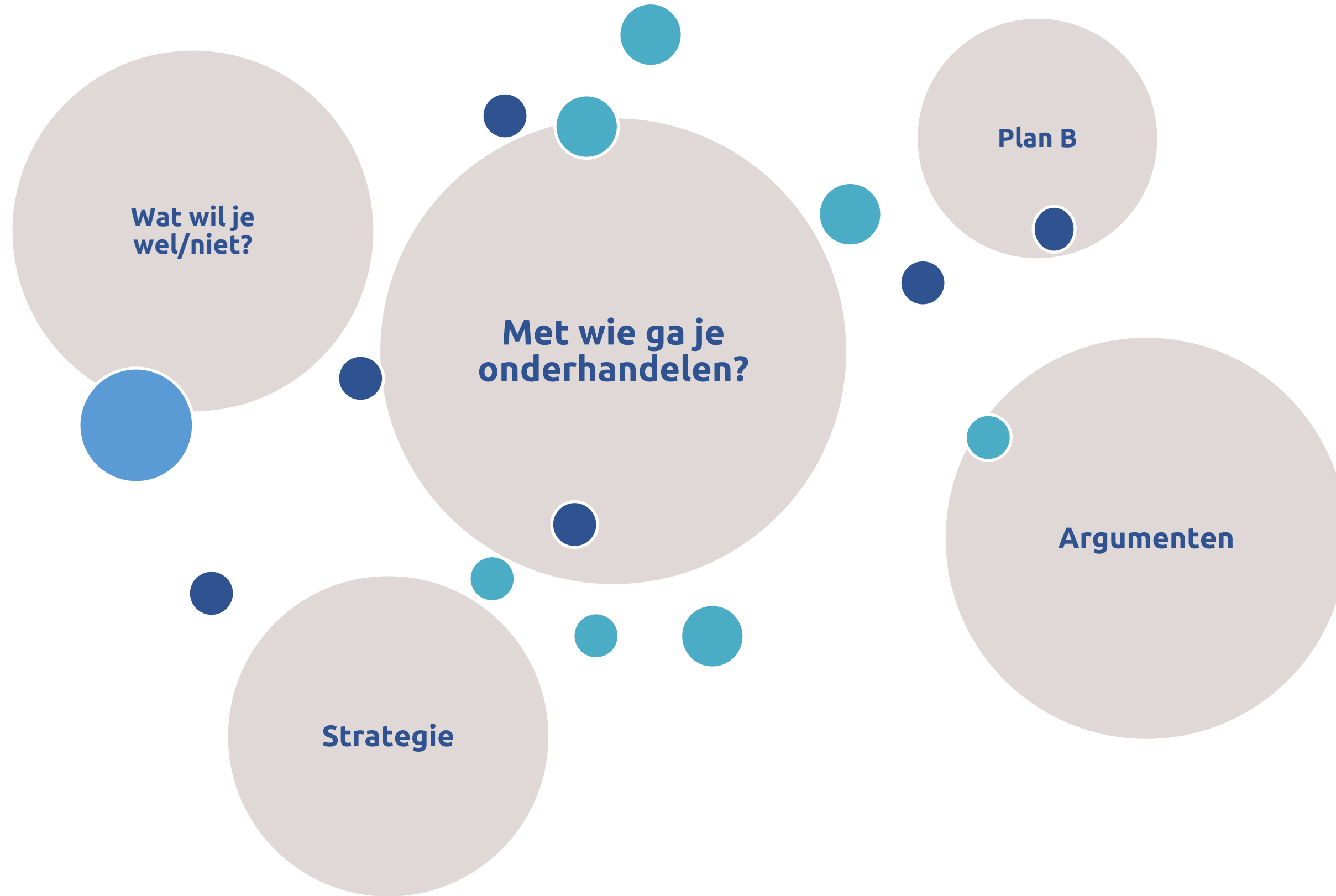


# Feminiene en masculiene spelregels in onderhandelingen

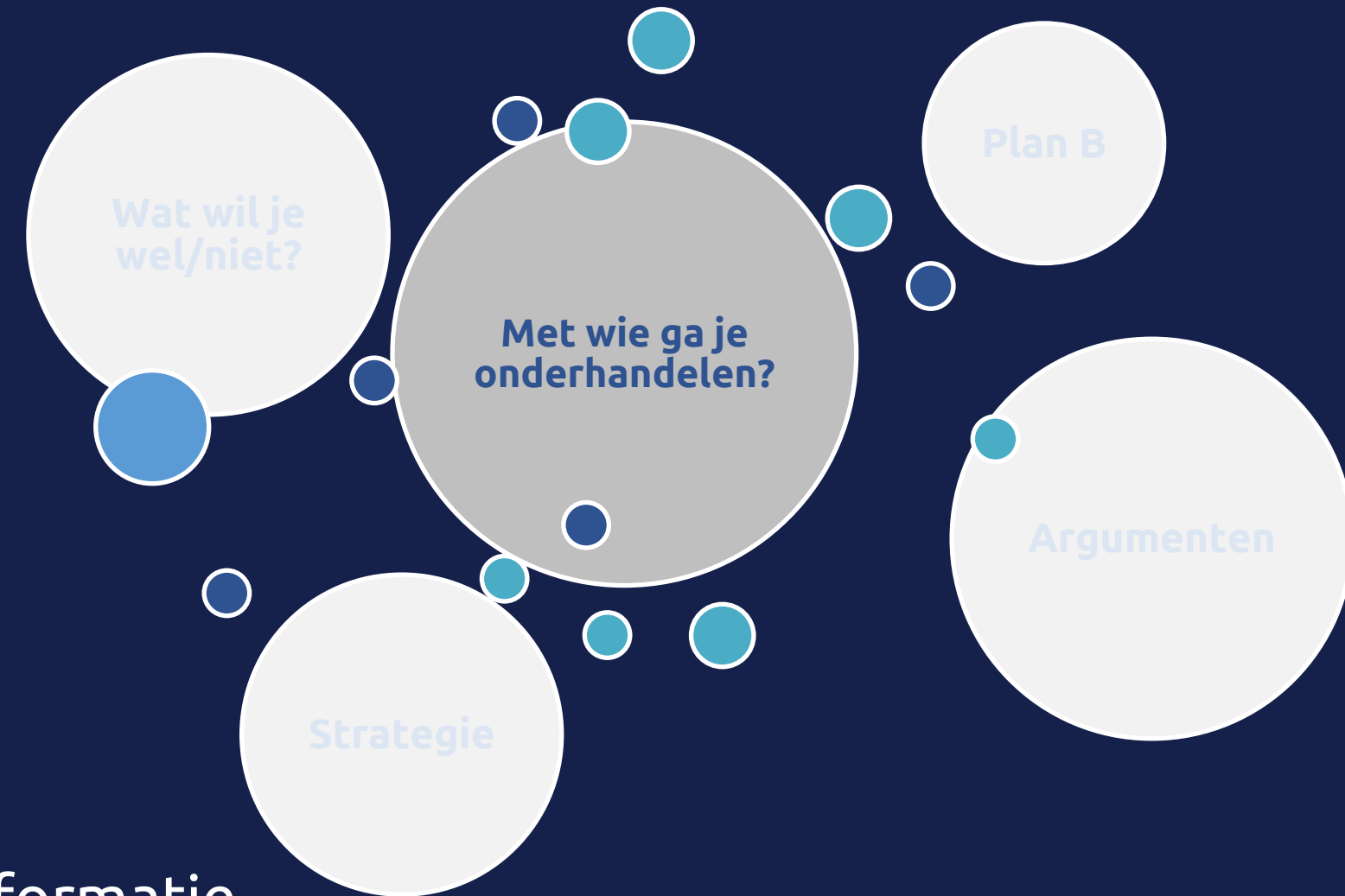
Pak aan wat is aangeboden (vraag niet om meer)  
Onderhandelingen zijn serieus  
"Nee" = "Nee"  
Focus op de inhoud  
Volg de formele procedure

Onderhandel  
Onderhandelen is een spel  
"Nee" = "de start van de onderhandeling"  
Focus op competitie (status en hiërarchie)  
Beïnvloed het onderhandelproces via de informele routes





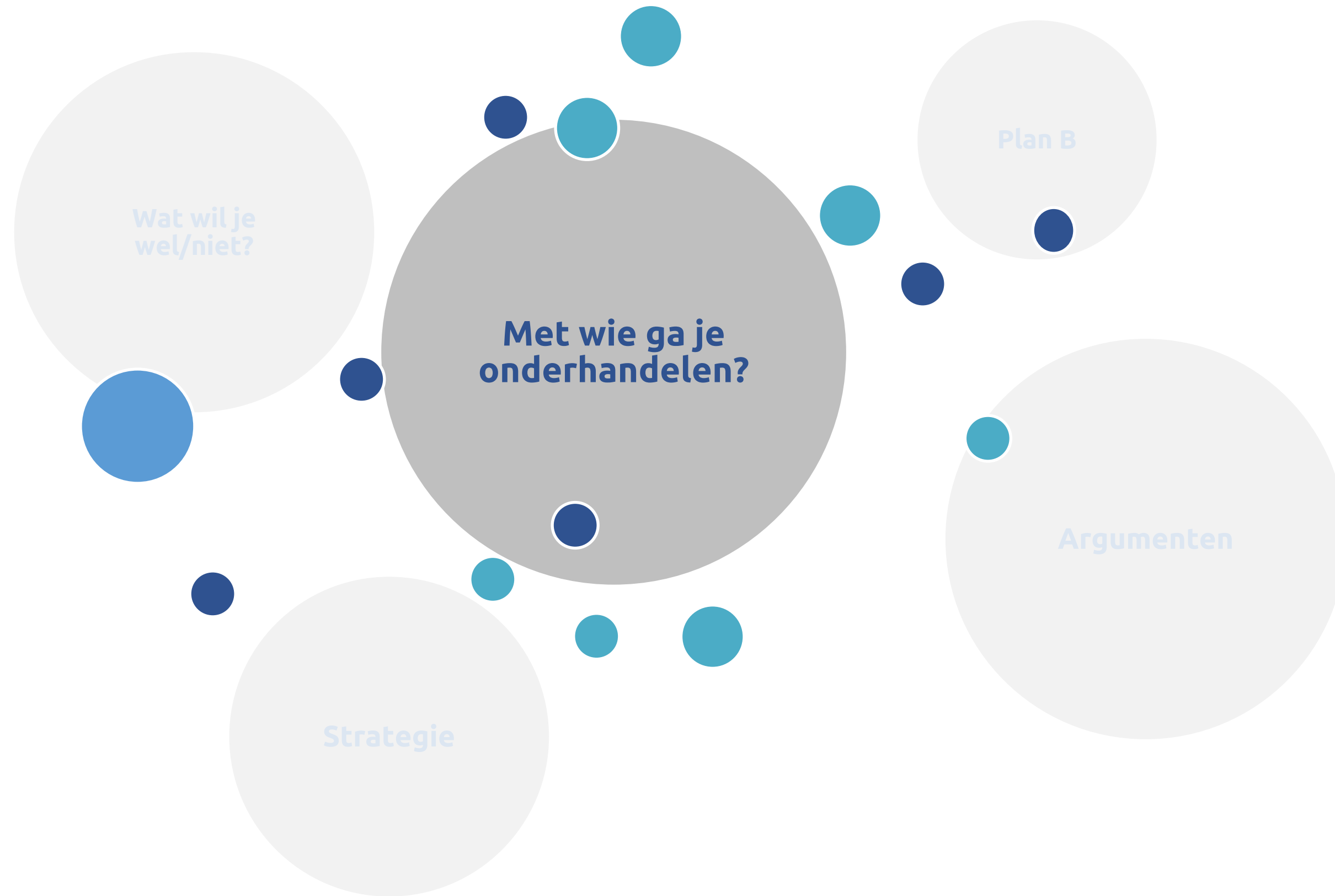
# Stap 1



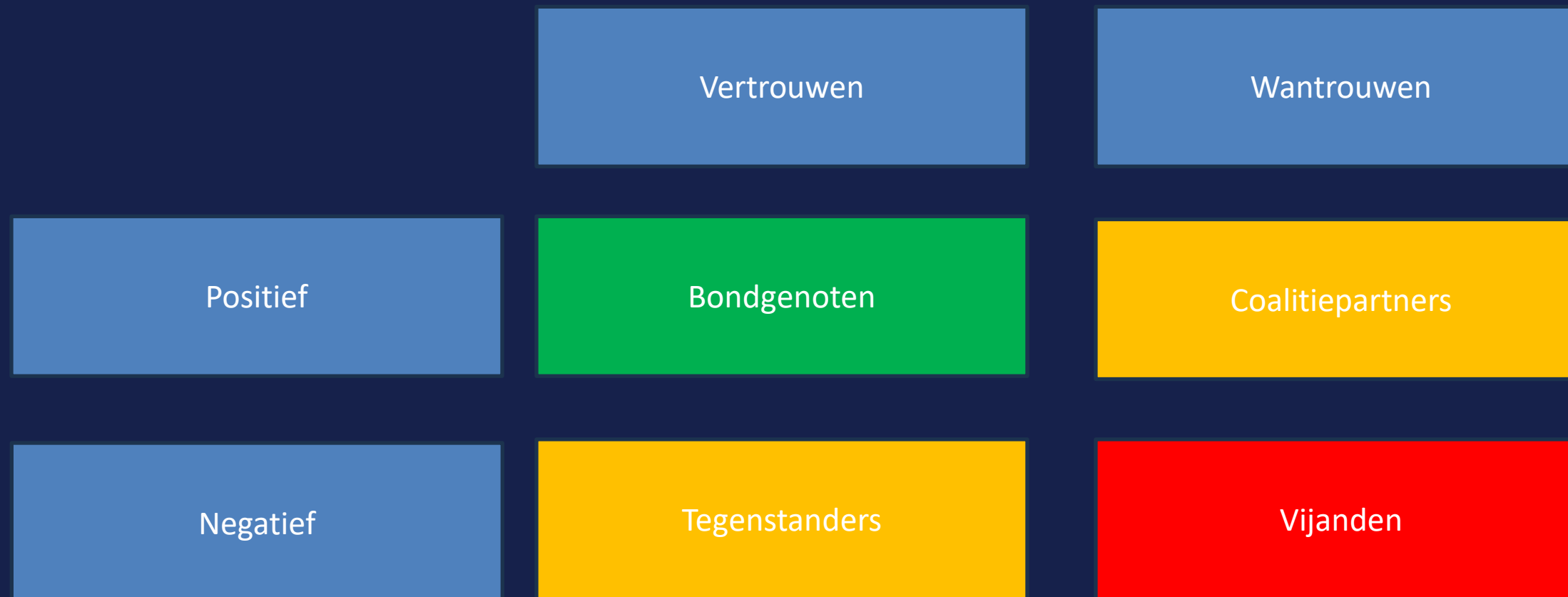
Vorbereiden

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





# Analyseer de spelers en hun belangen







**ATHENA**  
DE TOPVROUW



**HESTIA**  
DE RAADSVROUW



**APHRODITE**  
DE VERLEIDSTER



**ARTEMIS**  
DE ONDERNEEMSTER



**DEMETER**  
DE ZORGZAME VROUW



**PERSEPHONE**  
HET MEISJE







**ZEUS**  
DE TOPMAN



**HEPHAISTOS**  
DE VAKMAN



**APOLLO**  
DE KROONPRINS



**HERMES**  
DE NETWERKER



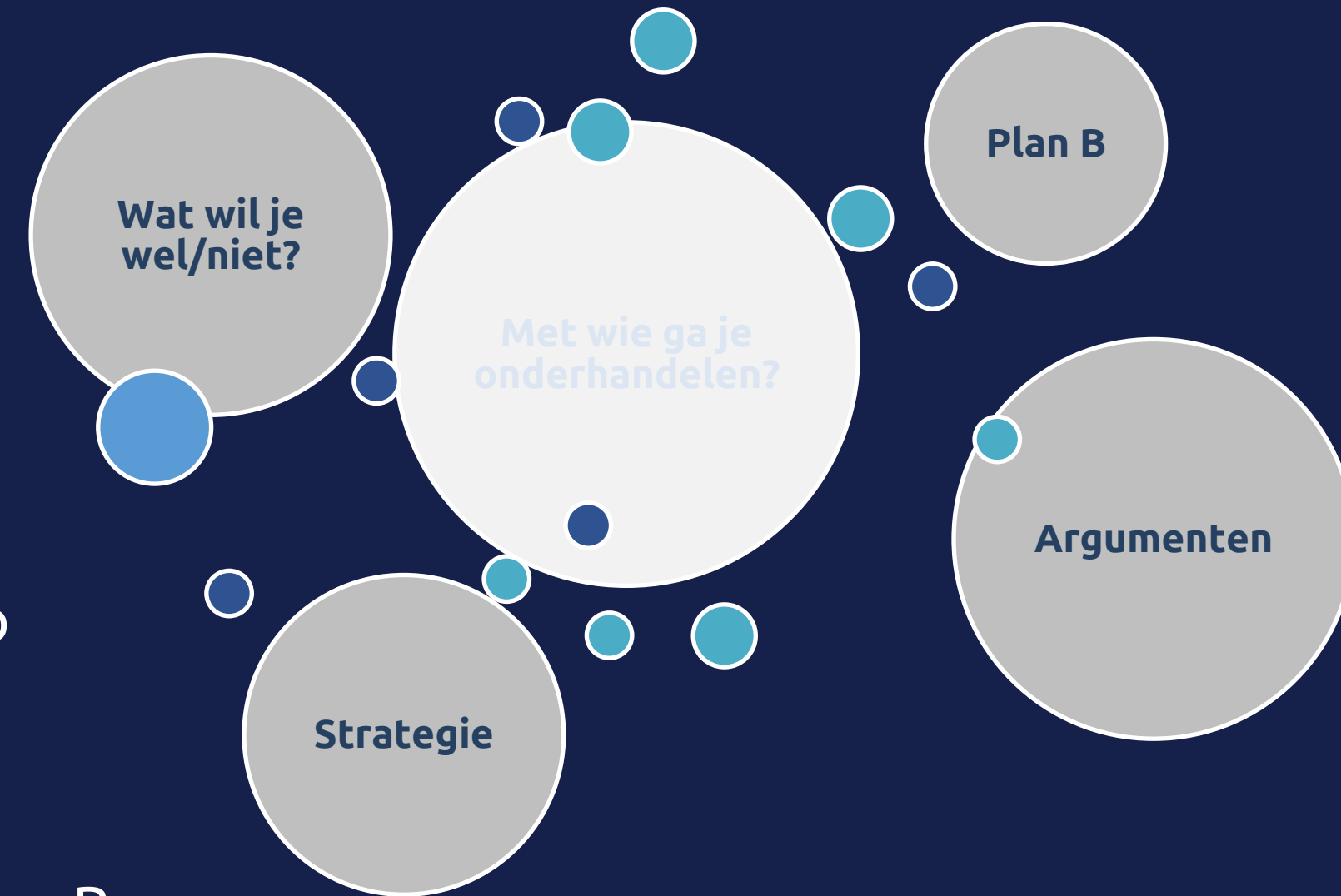
**POSEIDON**  
THE EMOMAN





## Stap 2

- Weet precies wat je wilt
- Doe er een schep bovenop
- Denk in scenario's
- Wat is je ondergrens en plan B
- Wie doet de eerste zet
- Hoe ga je terug op je paard
- Denk na over de locatie en wat trek je aan
- Oefenen, oefenen, oefenen



Strategie

# Waar kun je allemaal over onderhandelen?

- Positionering binnen de organisatie
- Zakelijke reizen
- Opleidingsmogelijkheden
- Salaris en bonus
- Auto, laptop, telefoon
- Thuiswerken
- Je volgende positie
- Budget voor je afdeling
- Bezetting van je projectteam

- Vergadertijd om je ideeën te presenteren
- Secretariële ondersteuning
- Vrije tijd
- Flexibiliteit in werktijden
- Takenpakket
- Voorzitterschap van bepaalde overleggen
- Dagvoorzitter van een bepaald congres
- Etc.



# Omgaan met een 'nee'

---

*Het is een moeilijke tijd, zoveel geld hebben we niet*

*Volgens de CAO kan ik niet meer geven*

*In een later stadium krijg je er meer bij*

*Dit zijn nu eenmaal de regels binnen de organisatie*

*Ik denk niet dat je er klaar voor bent*



# Argumenten

TERUG OP JE PAARD

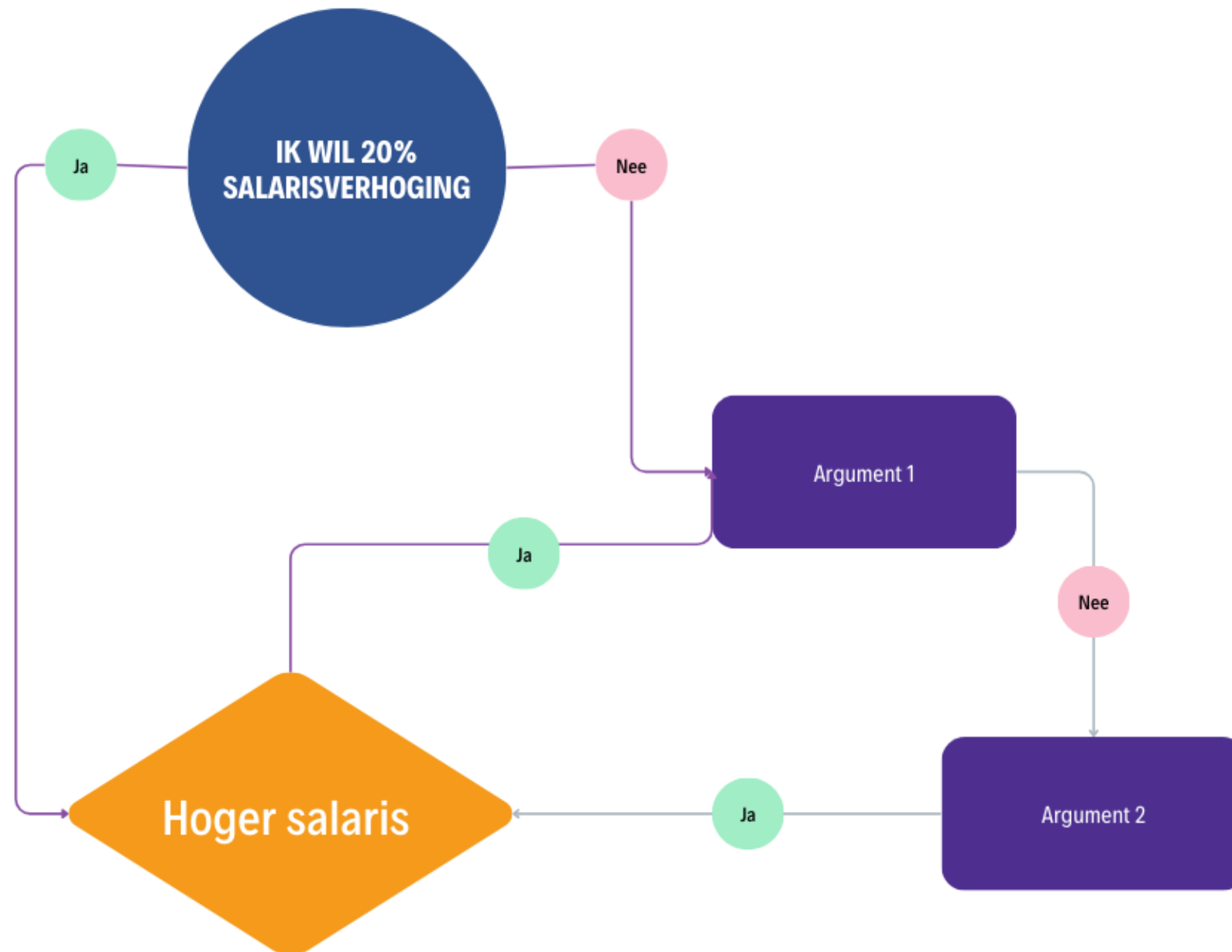
INTOUCH  
Horse Leadership & Career Academy





# Strategie

- Wie begint?
- Plan B
- Scenario's
- Wat is je ondergrens?
- Locatie
- Oefenen oefenen oefenen



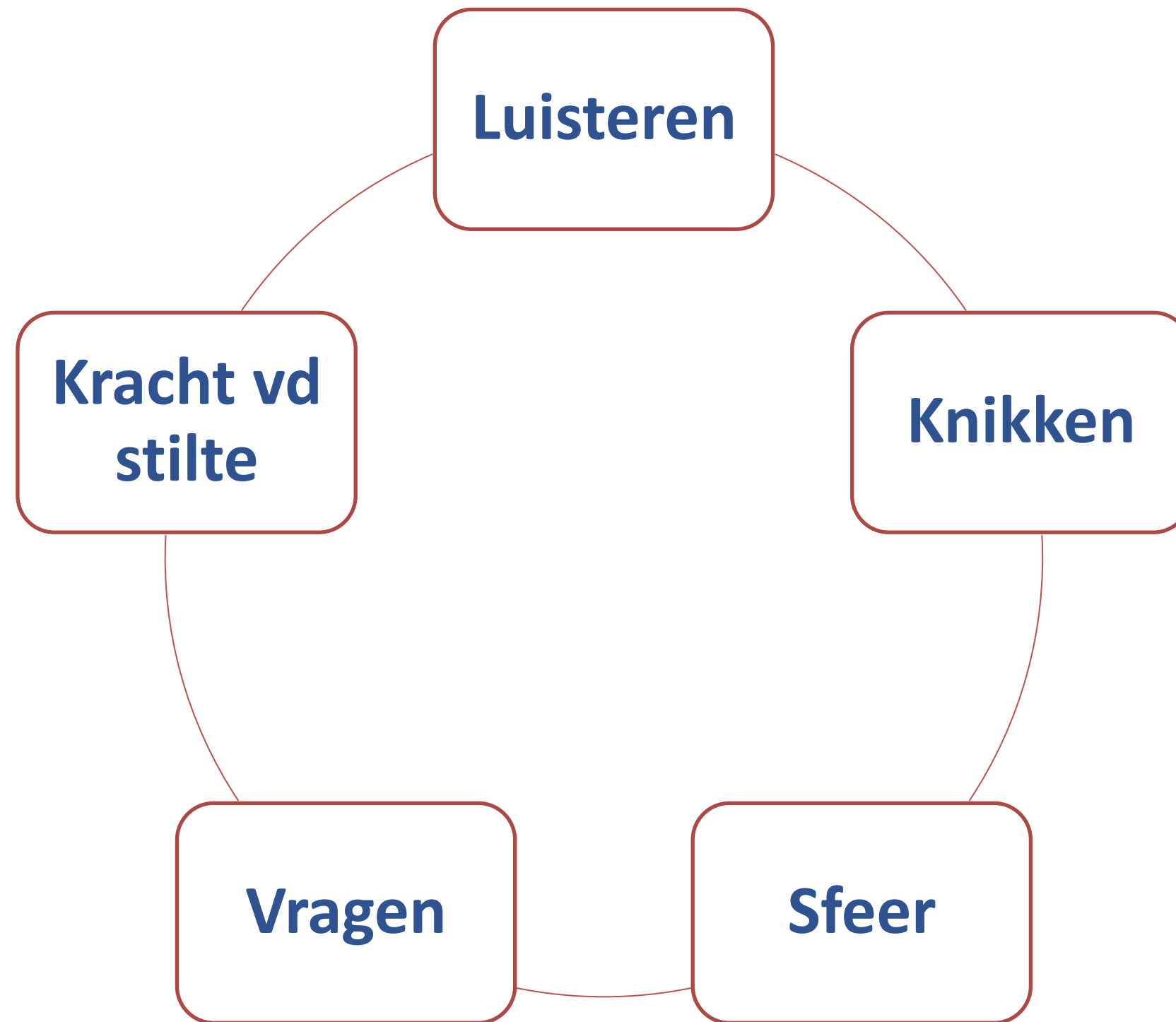
# Stap 3

- Smalltalk én durf te vragen
- Ontvang complimenten
- Geef je argumenten één voor één
- Gebruik de kracht van de stilte
- Stel je flexibel op, maar wees trouw aan je grenzen
- Denk niet voor de ander
- Presenteer je krachtig en gebruik humor
- Neem het niet persoonlijk

Speel het spel

# Durf te vragen







# Stap 4



Overeenkomst

- Leg de afspraken vast
- Hou zelf de regie

Zet jouw feminiene én masculiene kwaliteiten in

*en zie het als een spel*



**En nu gaan we aan de slag!**

---

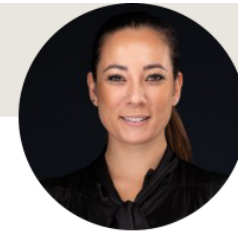
**Bedankt voor jullie aandacht!**

---



# Masterclass Stratego voor Vrouwen

5 november 2024



Lisa van Blaricum

🕵️ Ontdek de ongeschreven regels van jouw organisatie en til je carrière naar een hoger niveau...



Lisa van Blaricum

[lisa@intouchwrm.nl](mailto:lisa@intouchwrm.nl)  
06- 13744132

[www.intouchwrm.nl](http://www.intouchwrm.nl)