



onderhandelingschecklist

Een onderhandeling is uw uitgelezen kans om uw engagement voor een lange-termijn relatie met een optimalisatie van waardecreatie voor beide partijen te demonstreren (voor wie aan bedrijven verkopen, waarde is uiteindelijk gelijk aan winst). Een verkooponderhandeling kan een formele gebeurtenis zijn, op een specifiek ogenblik en op een specifieke datum, of het kan een voortschrijdend thema zijn op verschillende ogenblikken in het verkoopproces.

Een onderhandeling gaat over veel meer dan enkel de prijs... het dient de gehele waarde van het voorstel te bevatten. Als verkoopprofessional werkt u aan wederzijds voordelige relaties met prospects en klanten, hetgeen betekent dat u op zoek bent naar een echte win/win-relatie. Indien inge oefend en toegepast, kunnen onderhandelingsvaardigheden het niveau van vertrouwen en geloofwaardigheid van uzelf en uw onderneming bij uw prospects en klanten doen toenemen.

De checklist van de verkoopprofessional hieronder voorziet u van een overzicht voor u en uw team voor uw volgende onderhandeling met een prospect of klant. Gebruik die tips die in uw verkooprealiteit passen, negeer wat niet van toepassing is. Uw succes hangt meer af van uw pre-onderhandelingsvoorbereiding dan van het onderhandelingsmoment zelf. Er zijn boeken uitgegeven (en verkocht), voordrachten gepresenteerd en hele carrières gebouwd op het onderricht van onderhandelvaardigheden, tactieken en strategieën – wij bieden hieronder de basiselementen die onmiddellijk van toepassing zijn ... vanaf uw volgende telefoontje.



de onderhandelingschecklist van de verkoopprofessional...

voor de onderhandeling begint...

- Vang geen onderhandeling aan indien u niet de mogelijkheid hebt gehad om de volle waarde van uw voorstel te presenteren
- Draag er zorg voor dat u de bezwaren van uw prospect of klant heeft geïdentificeerd en probeer te doorgronden waarop deze bezwaren zijn gebaseerd (motivatie)
- Wees voorbereid om de klant of prospect te tonen hoe hij het product of de dienst zal gebruiken en **quantificeer** welke **waarde** hij zal krijgen
- Wees ervan overtuigd dat u onderhandelt met iemand die gemachtigd is om te onderhandelen en beslissen
- neem de juiste onderhandelings **houding** aan ...
- wees overtuigd van de waarde die uw oplossing voor de prospect of klant zal vertegenwoordigen
- wees geduldig, uw geduld zal leiden tot een hogere mate van vertrouwen
- streef naar een echte win/win oplossing
- weet van tevoren wanneer een overeenkomst geen voordeel voor u en uw onderneming zal inhouden en wees op dat ogenblik bereid om te stoppen

tijdens de onderhandeling...

- gebruik open vragen om uw inzicht in hun noden te bevestigen
- bevestig uw inzicht over het voordeel van uw product of dienst voor de klant of prospect – **bevestig** dat uw bevindingen accuraat zijn
- wees voorbereid op tactische antwoorden van de prospect of klant ... of het nu om de verbazing of de stilte gaat na het noemen van de prijs... reageer niet, maar antwoord met meer vragen
- **luister**
- haast u niet om stiltes te vullen — wees gerust met die momenten van stilte
- wees voorbereid om het waardevoorstel te blijven onderbouwen bij prijsconcessies... onderbouw de integriteit van uw prijs door de algehele waarde aan te passen (verander de levertermijn, opvolging, servicetermijn, etc.)
- zoek overeenkomsten op **kleinere** onderdelen om het momentum van de onderhandeling te stimuleren...
- som deze kleine overeenkomsten regelmatig op
- neem **nota** om uw engagement in de onderhandeling aan te geven en als hulp bij de verbale opsommingen van de kleine “winsten”



na de onderhandeling...

indien een overeenkomst is bereikt...

- vat de overeenkomst mondeling en/ of schriftelijk samen voor alle betrokken partijen
- bedank de klant voor zijn tijd en herbevestig zijn aankoopbeslissing
- evalueer bij wijze van voorbereiding voor de volgende onderhandeling die punten die deze onderhandeling vooruit brachten, ...bestudeer ze, ...ken ze, ...gebruik ze

indien er geen overeenkomst werd bereikt...

- bedank de prospect of klant oprecht voor zijn tijd en moeite die hij in het onderhandelingsproces investeerde
- bidet de prospect of klant een "uitweg" ... dit is de opening voor hem om in de toekomst toch terug zaken met u of uw onderneming te doen
- evalueer bij wijze van voorbereiding voor de volgende onderhandeling die punten die deze onderhandeling niet vooruit brachten, ...bestudeer ze, ...ken ze, ...gebruik ze