

BOOS
op onderhandelen

14 april 2022

Hans Hopmans

Nevi
Procurement
in perspectief

Hans Hopmans

Trainer en adviseur
Waardegericht Onderhandelen
& PMA coach



Mijn oproep:

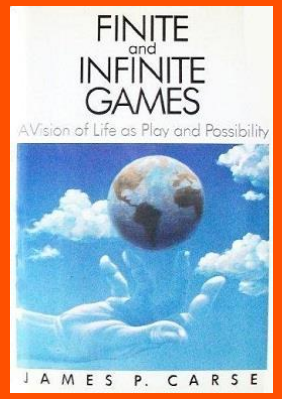
Stop met klassiek onderhandelen.

Eindig spel (winnen staat centraal)

versus

Oneindig spel (continuïteit staat centraal)

1986, professor James P. Carse
'Finite and Infinite Games'
2019, Simon Sinek





Mijn pleidooi:

Focus op het ‘Goed Zakendoen’ binnen een oneindig spel

Word maar BOOS

Vier schaakborden van goed zakendoen:

- **Beïnvloeden**
- **Overtuigen**
- **Onderhandelen**
- **Samenwerken**



Overeenkomende grondregels voor succes:

1. “Get under their skin”	cultuur, doelen, belangen, DMU, reputatie etc.
2. “ Show respect”	omgangsvormen, rituelen, vertrouwensgedrag
3. “Explore first”	ontdek de case en perspectieven
4. “Remove uncertainty”	onduidelijkheden minimaliseren
5. “Dilemma management”	achter een probleem schuilt vaak een dilemma

Tactische dynamiek

Beïnvloeden:
via percepties + emoties + wees geloofwaardig

Overtuigen:
via voorbeelden + logica + maak nieuwsgierig

Zaken doen

Onderhandelen:
vermijd debat, snel starten met dealmaking

Samenwerken:
Rollen afspreken + vaak evalueren

Vragen of Opmerkingen?