

# Onderhandel wat je waard bent.

8 stappen om succesvol en zelfverzekerd te onderhandelen over je salaris of tarief

# Inhoudsopgave

Introductie	2-3
Stap 1. Mindset	4
Stap 2. Formuleer je doel	5-6
Stap 3. Bepaal je onderhandelingsstijl	7-8
Stap 4. De Harvard-methode	9-10
Stap 5. Bepaal je waarde met objectieve criteria	11-13
Stap 6. Drie opties	14
Stap 7. Positief 'nee' zeggen	15-16
Stap 8. Zorg ervoor dat je een BATNA hebt	17
Afsluiting	18

# Introductie

Voel jij je niet gewaard?

Vind jij onderhandelen spannend?

Weet jij niet precies wat je waard bent?

Ben je bang dat je klant of werkgever 'nee' zegt op jouw voorstel?

Of heb je geen idee hoe je het moet aanpakken? Maar wil jij wel verdienen wat je waard bent?

Dan is mijn "**Stappenplan onderhandel wat je waard bent**" iets voor jou.

Met dit stappenplan bereid je je voor op een succesvolle onderhandeling over je salaris of tarief. Een goede voorbereiding is key om zelfverzekerd en succesvol te onderhandelen.

Onderhandelen is niets anders dan invloed uitoefenen om te krijgen wat je wilt.

# Introductie

In het leven krijgen we helaas niet altijd wat we waard zijn, maar wat we onderhandelen. Zoals je wellicht weet verdienen werkende mannen in Nederland nog steeds 15% meer dan werkende vrouwen.

**“No one will ever pay you what you’re worth. They’ll only ever pay you what they think you’re worth and you control their thinking.”  
- Casey Brown**

Het goede nieuws is: onderhandelen is een skill die je kunt leren! Onderhandelen is namelijk niets anders dan invloed uitoefenen om te krijgen wat je wilt.

En het geluk is: ik deel mijn 8 stappen zodat jij je goed kunt voorbereiden op een onderhandeling.

# Stap 1. Mindset

De juiste mindset is een must voor een succesvolle onderhandeling.

**“Whether you think you can, or think you can’t.  
You’re right”  
-Henry Ford**

Als jij van tevoren denkt “die loonsverhoging ga ik toch niet krijgen of die prijs gaat de klant nooit accepteren” dan zal dat waarschijnlijk ook zo zijn.

Als jij niet in jezelf gelooft hoe moet jouw werkgever of potentiële klant dat dan wel doen?

## **To do:**

Welke (beperkende) verhalen vertel jij jezelf? En waarom? Draai het verhaal om en schrijf het verhaal vanuit een positieve benadering.

## Stap 2. Formuleer je doel

Een cruciale vraag voordat je aan een onderhandeling begint is:  
**Wat is het doel van de onderhandeling?**

Maak het doel concreet door het op te schrijven zodat jij duidelijk voor ogen hebt wat jij uit de onderhandeling wilt halen en hoe je daar naartoe kunt werken.

Foundr heeft onderzoek gedaan naar het belang van doelen stellen en welke stappen je kunt nemen om je doel te bereiken:

- Een doel stellen 6-8%\*
- Doel opschrijven 25-30%
- Het doel delen met anderen 55-60%
- Een accountability partner hebben 85%+

\*Het percentage dat bijdraagt aan het behalen van je doelen.

## Stap 2. Formuleer je doel

Daarnaast is het van belang dat achterliggende reden van de onderhandeling duidelijk is.

- Heb jij recht op salarisverhoging omdat jij het afgelopen jaar goed gefunctioneerd hebt, of omdat je bepaalde targets hebt gehaald?
- Heb jij als ondernemer meer ervaring opgedaan, cursussen afgerond of successen behaald?

### **To do:**

Schrijf op wat jouw doel van de onderhandeling is.

## Stap 3. Bepaal je onderhandelingsstijl

Een onderhandelingsstijl is de manier waarop mensen onderhandelen. Voorafgaand aan de onderhandeling is het van belang te weten welke onderhandelingsstijlen bestaan.

In de literatuur worden vier stijlen omschreven. Alle vier de stijlen schuilen in een ieder van ons, maar twee stijlen gebruiken we het meest. Welke stijl we gebruiken is afhankelijk van de situatie en de wederpartij.

De vier onderhandelingsstijlen zijn:

- **Explorerend**

Je zoekt in de onderhandeling naar een oplossing die voor beide partijen gunstig is en weegt daarbij alle mogelijke opties af.

- **Coöperatief**

Een samenwerking staat voorop. Dat klinkt ideaal, maar hierdoor verdwijnt jouw belang soms naar de achtergrond.



## Stap 3. Bepaal je onderhandelingsstijl

- Vermijdend

Je gaat elke vorm van conflict en onenigheid uit de weg en herhaalt standpunten.

- Vechterig

Voor jou geldt 'my way or the highway'. Vechtigere onderhandelaars wijken niet af van hun standpunt of doel en zien zichzelf als enige winnaar.

Misschien herken je jezelf of jouw wederpartij al in één (of twee) van deze onderhandelingsstijlen.

**To do:**

Welke onderhandelingsstijl gebruik jij en waarom? Welke stijl wil je graag gebruiken en waarom? Welke onderhandelingsstijl gebruikt jouw wederpartij? Hoe speel jij in op de onderhandelingsstijl van de wederpartij?

# Stap 4. De Harvard-methode

In de jaren '80 werd op de Harvard Universiteit in Boston een methode voor principieel onderhandelen ontwikkeld: **“de Harvard Method”**.

De Harvard Methode is wereldwijd nog steeds de heersende methode. De Harvard Methode wordt ook wel principieel onderhandelen genoemd. Principieel onderhandelen kan door iedereen en in vrijwel elke situatie worden toegepast. Van diplomatieke bijeenkomsten, gerechtelijke procedures, gesprekken over loonsverhoging tot het vaststellen van de prijs voor een auto.

De Harvard-methode is zacht op de persoon, maar hard op de feiten en het wordt in de volksmond ook wel win-win onderhandelen genoemd.

Aan de Harvard Methode liggen 4 basisregels ten grondslag :

- Mensen: scheid de mensen van het probleem
- Belangen: richt je op belangen, niet op standpunten
- Keuzes: zoek naar win-win oplossingen
- Criteria: hanteer objectieve criteria

## Stap 4. De Harvard-methode

1. Speel tijdens de onderhandeling de bal niet op de persoon, maar puur op feiten en de onderhandeling.
2. Concentreer je op de belangen achter een standpunt en niet alleen op het standpunt. Door je op de belangen te concentreren kom je sneller tot een passende oplossing voor beiden.
3. Denk in win-win situaties door je explorerend op te stellen en verschillende opties te bespreken. Hierdoor vergroot je de kans dat je beide tevreden naar huis gaat.
4. Hanteer objectieve criteria voor het onderbouwen van argumenten. Objectieve criteria zijn onafhankelijk van de wil van partijen.

### **To do:**

Waarom is het belangrijk om volgens de Harvard methode te onderhandelen? Wat betekent win-win onderhandelen? Bedenk een situatie waarin jij in de toekomst kunt win-win onderhandelen!

# Stap 5. Bepaal je waarde met objectieve criteria

Met 'Ik vind dat ik meer waard ben' zul je je gesprekspartner niet overtuigen. Maar met objectieve criteria kun je wel je marktwaarde aantonen.

## **Werknemers**

Als werknemer kun je op verschillende manieren je marktwaarde onderzoeken. Mijn voorkeur gaat uit naar het genereren van een salarisrapport. Websites als Loonwijzer, Salariskompas, Intermediair, maar ook Payscale bieden dit aan.

Het salaris rapport van Payscale is gebaseerd op Peer Groups: profielen uit de PayScale database (54 miljoen) die het dichtst aansluiten bij jouw industrie, ervaring, opleiding, locatie en vaardigheden (skills). Ook kun je uitzoeken of jouw bedrijf werkt met salarisschalen en welke vereisten, functies en verantwoordelijkheden hieronder vallen.

## **To do werknemers:**

Genereer een salarisrapport via Payscale, Loonwijzer, Intermediair of Salariskompas.

Tip: mocht jouw functie niet bestaan, omschrijf jouw functie dan op een andere manier (probeer überhaupt een paar nauwsluitende functies).

# Stap 5. Bepaal je waarde met objectieve criteria

## Ondernemers

Uitgangspunt is: wat wil jij verdienen, hoeveel uur wil je daarvoor werken en wat zijn je kosten?

Je minimale uurtarief (of kostprijs) is je basistarief en uitgangspunt voor het bepalen van je prijzen.

Mijn voorkeur gaat uit naar “value pricing” ipv het hanteren van een uurtarief. Een uurtarief kun je voor intern gebruik hanteren, maar zou ik niet aan de klant communiceren. Het gaat namelijk niet om het aantal uren dat jij werkt, maar om de uitkomst! Welke probleem los jij op?

Als startende ondernemer is je prijs vaak lager, maar hoe meer jij je ontwikkelt of je producten ontwikkelt, hoe beter de kwaliteit.

# Stap 5. Bepaal je waarde met objectieve criteria

Wanneer je al langere tijd ondernemer bent weet jij vaak wat je tarieven zijn, maar het is belangrijk om om de zoveel tijd je tarieven onder de loep te nemen.

Een fijne tool voor het bepalen van de waarde van jouw product of dienst is de Value Proposition Canvas, ook wel waardepropositie genoemd. Deze bedrijfs- of marketingtool wordt gebruikt om samen te vatten waarom een consument een product of dienst moet kopen/gebruiken.

## **To do ondernemers:**

Welke waarde voeg jij toe aan jouw ideale klant? Welk probleem los jij op?

Voor startende ondernemers: kijk eens op [www.ikgastarten.nl](http://www.ikgastarten.nl) voor het bepalen van een uurtarief. Vul vervolgens de Value Proposition Canvas in.

Voor ondernemers die al iets langer bezig zijn: kijk kritisch naar je tarieven en vul de Value Proposition Canvas in.

## Stap 6. Drie opties

In de meeste gevallen stemt de wederpartij niet gelijk in met jouw voorstel. Daarom is het slim om drie opties te bedenken waarmee je akkoord zou gaan. Dat kan er zo uit zien:

- Diamond package

Dit is voor jou het meest ideale scenario. Denk bijv. aan 20% salarisverhoging, een laptop en een auto van de zaak als werknemer of garantie voor de komende tien projecten als ondernemer.

- Gold package

Dit voorstel is iets minder royaal, maar nog steeds een goede optie. Denk bijv. aan 15%-17% salarisverhoging en een auto óf laptop als werknemer of garantie voor de komende zeven projecten als ondernemer.

- Silver package

Deze optie is het minst gunstig en is jouw ondergrens: met minder ga je niet akkoord. Denk aan 10%-13% salarisverhoging (and that's it) of garantie voor de komende vijf projecten als ondernemer.

**To do:**

Schrijf jouw 3 opties op.

## Stap 7. Positief 'nee' zeggen

Tijdens een onderhandelingsgesprek kan je klant of leidinggevende een (tegen)voorstel doen waar je niet mee instemt.

Misschien durf je geen 'nee' te zeggen, omdat je vreest dat je hierdoor de werkrelatie of jouw goede naam op het spel zet. Toch zul je 'nee' moeten zeggen, anders haal je niet uit de onderhandeling wat je bij stap 2 (doel) voor ogen had. Nee zeggen is belangrijk en nodig om jouw grenzen aan te geven. Daarnaast is een ja veel makkelijker om te zeggen, maar hoe vaak wordt een ja ook echt nagekomen? Hoe zeg je duidelijk, zelfverzekerd en vriendelijk nee?

Stel dat je leidinggevende vraagt of je in dit weekend kunt doorwerken. Je hebt al afspraken staan, maar er staat binnenkort ook een functioneringsgesprek op de planning. Met deze drie opties zeg je duidelijk, zelfverzekerd en toch vriendelijk nee:



## Stap 7. Positief 'nee' zeggen

- Een openings ja: “Ik heb familie afspraken die ik graag na kom.”
- Een feitelijke nee: “Ik werk niet tijdens weekenden en vakanties.”
- Een uitnodigende ja: “Ik stel voor om iemand te vinden die aan dit project kan meewerken, zodat we het werk binnen kantooruren houden.”

### **To do:**

Formuleer een positieve nee voor een aantal vragen die jij denkt te krijgen en waarop je nee wilt zeggen.

## Stap 8. Zorg ervoor dat je een BATNA hebt

Wat doe je als je niet uit de onderhandeling kunt halen wat jij voor ogen had?

Je BATNA helpt je hierbij. BATNA staat voor best alternative to negotiated agreement en kunnen we ook plan B noemen.

Uit onderzoek blijkt dat mensen met een duidelijk plan B eerder krijgen wat ze willen. Een BATNA kan een ander baanaanbod zijn of een ander merk dat staat te springen om met jou samen te werken.

En dat niet alleen: met een plan B achter de hand kun je zelfverzekerd en met kracht onderhandelen. Als je geen plan B hebt, dan heb je eigenlijk geen andere keuze. En geloof me... dat merkt je gesprekspartner. Dus zorg er altijd voor dat je een BATNA hebt.

### **To do:**

Wat is jouw BATNA?

# You got this!

Dat waren ze, de 8 stappen om te krijgen wat je onderhandelt.

Ben je hierna klaar voor de volgende stap? Dit was nog maar een klein stukje van hoe je kunt onderhandelen. In mijn e-book **Succesvol Onderhandelen over je salaris of tarief** leer je uitgebreider hoe je kunt verdienen wat je waard bent en gaan we in op mogelijke problemen en oplossingen.

Bestel het e-book via de button hieronder en met de code **STAPPENPLAN** krijg je het aankoopbedrag als korting op het e-book.

**Ik wil het e-book**