

Hoe onderhandel je over de prijs?

Dit is het moment dat je gaat inkopen. Daar komt ook de kunst van het onderhandelen bij kijken. Maar hoe pak je dat aan? En hoe zorg je ervoor dat je een goede deal hebt, maar wel nog een vriendelijke relatie met de tegenpartij?

Tip 1: Zorg voor genoeg onderhandelingsruimte

Zet van tevoren op een rij wat de ideale uitkomst is. Hoeveel wil je betalen voor het product? Dit is het startpunt. Wees je ervan bewust dat er kans is dat je onderhandelingspartner dezelfde prijs wilt voor het product. Bepaal daarom wat de absolute ondergrens is en op welk punt je van de deal afziet. Deel dit niet, houd het wel in je achterhoofd.

Tip 2: Zorg voor alternatieven

Onderhandelingsmacht is voor kopers één van de sterkste concurrentievoordelen. Die macht heb je bijvoorbeeld als je andere partijen hebt voor de deal die je probeert te sluiten. Degenen met de meeste alternatieve opties, zal beter uit de onderhandelingen komen. Ook kennis over het product wat je wilt kopen kan je het voordeel geven. Denk hierbij aan houdbaarheid of kwaliteit van het materiaal.

Tip 3: Ben bereid de deal te accepteren, maar ook om weg te lopen

Communicatie bestaat voor 7 procent uit de daadwerkelijke woorden, voor 38 procent uit de 'tone of voice' en voor 55 procent uit lichaamstaal. Alle elementen heb je nodig om de ander ervan te overtuigen dat je serieus bent over het sluiten van de deal, maar ook om te laten zien dat je bereid bent om weg te lopen als de tegenpartij dat niet is. Doe je dit niet, verwacht dan ook geen meelevenheid.

Tip 4: Maak tijd, laat niet zien dat je haast hebt

Laat je zien dat je haast hebt, dan zal de andere partij daar gebruik van maken. Maak tijd. Plan verder geen afspraken in, breng een rekenmachine mee en zoek uitgebreid naar andere. Laat je onderhandelingspartner merken dat als jullie er vandaag niet uitkomen, de deal voorgoed van tafel is. Bouw de druk aan de andere kant op, niet andersom.

Tip 5: Help de tegenpartij

Leg de tegenpartij uit wat je (financiële) beperkingen zijn en probeer hen te helpen om ook een goede deal te sluiten. Je eigen belangen moeten natuurlijk wel voorop blijven staan. De tegenpartij moet de deal uiteindelijk ook aan de rest van het bedrijf uitleggen.

Tip 6: Laat emoties thuis

Zorg ervoor dat je je emoties thuislaat tijdens het onderhandelen. Neem ook je ego en je verlangen om gelijk te krijgen niet mee naar de onderhandeltafel. Dit zijn allemaal emoties die er niet voor zorgen dat je een succesvolle deal kunt sluiten. Als de tegenpartij emotioneel wordt, vraag ze dan om emoties weg te laten of loop weg van de deal. Die zal dan nooit meer in jouw voordeel zijn.

Tip 7: Er valt altijd te onderhandelen

Vaak zeggen mensen dat iets 'niet onderhandelbaar' is, maar is dat echt zo? Ga er niet vanuit dat je een onderhandelpunt moet laten vallen, omdat iemand dat zegt. Als jij iets heel graag wilt, en de andere partij wil het niet geven, heb je geen overlap. De tegenpartij zegt dan al snel dat er niet meer over onderhandeld kan worden, maar dit hoeft niet per se waar te zijn. Zoek uit of dit echt zo is.

Tip 8: Blijft de relatie van belang?

Bedenk je van tevoren of de relatie die je met de tegenpartij hebt na vandaag nog doorloopt. Kom je bijvoorbeeld nog terug voor een nieuwe bestelling of blijft het hierbij? Als de relatie van belang blijft, moet je soms redelijker zijn in de eisen die je stelt. Je wilt niet het risico lopen dat de tegenpartij wegloopt bij een mogelijk langdurige relatie.

We presenteren vier verschillende onderhandelingsscenario's:

- Alle leveranciers hanteren ongeveer dezelfde prijs: hoe krijg je de inkoopprijs omlaag?
- Prijs en kwaliteit van product zijn goed, maar de leverancier kan niet voor jouw gewenste datum leveren. Wat doe je?
- Je wilt minder producten inkopen dan de minimale afname die de leverancier hanteert. Wat doe je?
- De inkoopprijs is lager dan je had ingeschat en past makkelijk binnen je budget. Wat doe je?

Elk team werkt per scenario een gepaste reactie uit op papier of via een rollenspel. De docent geeft feedback op de uitwerking.

Bedenk met je team nog twee andere scenario's die je tegen kunt komen tijdens het inkoopproces. Leg deze scenario's voor aan een ander team.

- Werk met je team een gepaste reactie uit voor de twee onderhandeling scenario's die het andere team jou heeft voorgelegd.
- Presenteer de uitwerkingen van de scenario's aan de andere teams en vraag hen om feedback.