

Samenvatting Training Onderhandelen

Naar aanleiding van training door Salaristijger aan BrightPensioen op 25 november 2020

Waarom zou je onderhandelen?

- Meer salaris, meer spullen, meer vrijheid
- Net te verliezen: slechts 10% van werkgevers heeft **ooit** een aanbod ingetrokken omdat de kandidaat onderhandelde
- Onderhandelen is heel normaal: 94% van werkgevers is bereid te onderhandelen, werkgevers calculeren 10-15% onderhandelruimte in en 80% van de keren dat je onderhandelt krijg je iets!
- Eén keer onderhandelen levert op de lange termijn veel op! Zie de *interactive calculator* op www.salaristijger.nl
- Onderhandelen helpt de loonkloof te dichten, kan je relatie verbeteren en is een nuttige life-skill!
- Waarom zou je niet onderhandelen? Er zijn tal van excuses, maar uiteindelijk moet je het gewoon doen! Angst voor afwijzing is normaal, maar onnodig!
 - “No” is the start of a negotiation!
 - Oefening baart kunst
 - Je krijgt alleen waar je om vraagt
 - Niet geschoten is altijd mis
 - JUST DO IT!
- Video: 100 days of rejection:
<https://www.rejectiontherapy.com/100-days-of-rejection-therapy>
- Zorg voor de juiste mindset: Onderhandelen is geen conflict! Verkoop je tijd wijselijk! Het is een zakelijke overeenkomst!
- Onthoud:
 - Everything is negotiable!
 - No is the start of a negotiation
 - Preparation is key!

Hoe weet je hoeveel je kunt vragen?

- Vuistregel: Zo hoog mogelijk, als je het maar kan uitleggen!
 - Waarom? Je laat ruimte om te onderhandelen (de ander wil ook iets winnen); Als het in 1x wordt geaccepteerd heb je te weinig gevraagd!; Daarnaast: The magic of anchoring
- Denk aan de magic of anchoring
 - Noem een hoog getal, ook als het niks te maken heeft met jou of je huidige salaris
 - Voorbeeld Gandhi leeftijd, voorbeeld Chanel tas
- Maar zorg dat je altijd kan uitleggen waarom je iets vraagt: *the power of justification*
 - Denk aan voorbeeld kopieermachine: zelfs de reden 'mag ik alsjeblieft printen, want ik moet printen' kreeg vaker voorrang dan degene die het zonder reden vroeg. Een echte reden is natuurlijk nog beter!

Hoe bepaal je je waarde?

- Vergelijkend onderzoek en kijk naar alternatieven
 - Zoek naar gelijke: functies; verantwoordelijkheden & taken; benodigd opleidingsniveau; jaren ervaring; industrie / sector; locatie; arbeidsvoorwaarden; jouw unieke talenten
 - Vraag het aan familie, vrienden en kennissen; Praat met recruiters; solliciteer; Kijk op LinkedIn /Glassdoor; Zoek online; Salariskompas; Loonwijzer; Nationale Beroepengids; Vraag het je potentiële werkgever; Vraag experts; Salaristijger.nl
 - Wat zijn je alternatieven en je BATNA (Best Alternative to the Negotiated Agreement)? In je huidige baan blijven? Ergens anders solliciteren? Hoe beter je alternatieven, hoe beter je onderhandelingspositie!
- Onthoud:
 - Wat je waard bent hangt af van context, er is niet één juist antwoord!
 - Onderhandelen loont (vrijwel altijd)!
 - Zet hoog in. Gebruik een hoog anchor!
 - Leg altijd uit waarom je iets vraagt!
 - Doe vergelijkend onderzoek, kijk naar verantwoordelijkheden en taken, vraag andere!
 - Zorg dat je altijd weet wat je BATNA is!
 - Oftewel: DOE JE HUISWERK! Voorbereiding = key!

Waar kun je over onderhandelen?

- Bijna alles!
- Salaris
- Start bonus (signing fee)
- Rol / verantwoordelijkheden
- Aantal zakenreizen
- Verhuisvergoeding / hulp bij een huis vinden
- Trainingen / Opleiding
- Vakantiedagen (hoeveel, betaald, onbetaald, wanneer)
- Thuiswerken
- Ouderschapsverlof
- Conferenties / netwerkmogelijkheden
- Reiskostenvergoeding
- Auto/motor/scooter/fiets van de zaak
- Thuiswerkvergoeding / kantoorinrichting
- Startdatum
- Contracttype / duur
- Aantal uren per week
- Copyright / patentrechten
- Werklocatie
- Zorg- en andere verzekeringen
- Pensioenbijdrage
- Kinderopvang(vergoeding)
- Fitness abonnement
- Feedback, evaluatie en mentorschap
- Leidinggevende taken
- Winstdeling
- Commissie
- Aandelen
- Bonus

Wat is belangrijk voor de ander?

- Het is minstens zo belangrijk om je in de ander te verplaatsen
 - Wat is de BATNA & RV van de ander?
- Companies don't negotiate - people do
 - Met wie zit jij aan tafel? Wat zijn zijn/haar belangen? Wie beslist er?
- Win-win situaties: richt je op onderliggende motieven en belangen
 - Zie bijvoorbeeld: Getting to Yes (<https://youtu.be/zTH2zEvDxRc>)
- Een onderhandeling heeft twee soorten uitkomsten:
 - De voorwaarden (salaris, arbeidsvoorwaarden)
 - Tevredenheid & relatie (laat je de ander tevreden achter?)
- Wees professioneel en duidelijk
 - Vragen om wat je verdient, zonder gierig over te komen
 - Duidelijk zeggen wat er ontbreekt, zonder te zeuren
 - Aanhoudend zijn, zonder drammerig te worden
 - Wees feitelijk, duidelijk en zelfverzekerd
- Maak duidelijk dat ze je kunnen krijgen...
- ...maar speel ook een beetje hard to get
- Onthoud: het moment dat je een baan aangeboden krijgt is het beste moment om te onderhandelen

Hoe voer je het gesprek?

- Onthoud de kracht van voorbereiding
 - Weet wat je doel is: ambitieus én realistisch
 - Weet wat je waard bent
 - Weet wat je prioriteiten zijn en die van de ander
 - Oefen het gesprek!
- Hoe ga je om met emoties?
 - Niet: "dit mag er niet zijn," want dan wordt het alleen maar erger
 - Wel: het voelen, erkennen, en evt. omzetten in 'fuel' voor de onderhandeling!
 - "Ik merk dat ik hier heel boos van word. Misschien kunnen we even een pauze inlassen?"
 - "Ik merk dat ik hier boos van word, dat betekent dat ik me hier niet in kan vinden, dus hier moeten we iets mee."
- Kondig aan dat je wilt onderhandelen
- Meestal doet de andere partij een eerste voorstel, onthoud dat dit waarschijnlijk onder hun RV ligt
- Doe een tegenvoorstel
- De stappen:
 - Zet hoog in (power of anchoring)
 - Laat veel stiltes vallen
 - Communiceer en formuleer krachtig
 - Als je iets weggeeft: laat zien dat het pijn doet...
 - ... en zorg dat je er iets voor terugkrijgt
- Communiceer duidelijk en zelfverzekerd, maar stel geen hard eisen
 - Vermijd:
 - "Kunnen we hierover onderhandelen?"
 - "Is het wellicht mogelijk om...?"
 - "Ik wil sowieso hier komen werken maar..."
 - "Ik eis een verhoging van €3.000 en anders kom ik niet"
 - Gebruik wel:
 - "Het is voor mij belangrijk dat..."
 - "Ik vind dat dit salaris niet aansluit op mijn verantwoordelijkheden / ervaring..."
 - "Ik zou me goed kunnen vinden in een salaris van €x-x voor 36 uur per week"

- Bereid je voor op moeilijke vragen
 - Ben je nog ergens anders aan het solliciteren?
 - Heb je nog andere aanbiedingen?
 - Als we je morgen een aanbod doen, accepteer je dan gelijk?
 - Zijn wij je eerste keuze?
 - Welk salaris verwacht je?
 - Hoeveel verdien je nu?
 - Waarom wil je weg in je huidige baan?
- Hoe ga je om met moeilijke vragen?
 - Zorg voor een hapklaar antwoord
 - Voorbereid: "Ik was benieuwd wat jullie in gedachten hadden voor deze functie?"
 - Reageer nooit onder tijdsdruk
 - "Dank voor het aanbod, ik moet er even over nadenken"
 - 'Dodge' the question
 - Gedraag je als politicus: geef niet echt antwoord op de vraag, of stel een vraag terug
 - Achterhaal het motief achter een vraag: kennis = macht
 - "Wat bedoel je precies?"
 - "Het klinkt alsof ... Hoe kijk jij daar naar?"
- Voer het gesprek bij voorkeur live
- No is the start of a negotiation
 - Onthoud: 1x 'nee' is geen 'nee' (in onderhandeling)
 - Probeer te begrijpen waarom het een nee is, én wat er nodig is om van een 'nee' een 'ja' te maken
- Gaan ze niet direct akkoord? Stel alternatieven voor
- Onthoud:
 - Bereid je goed voor
 - Weet wat je waard bent
 - Verplaats je in de ander
 - Zet hoog in
 - Geef je emoties een plaats
 - Communiceer zelfverzekerd
 - Laat stiltes vallen
 - Geef alleen iets weg als je er iets voor terug krijgt, en laat zien dat het pijn doet
 - Durf te vragen
 - Feel the fear and do it anyway!!