



Beschrijving van de leeractiviteit

Deze leeractiviteit oefent onderhandelingstechnieken door verschillende rollenspellen uit te voeren waarbij 2 studenten met elkaar onderhandelen terwijl de rest van de klas toekijkt. 3 studenten worden aangewezen om te observeren en feedback te geven. De rest van de groep is publiek.

De docent verdeelt de klas in 5 groepjes van 5 studenten (afhankelijk van het formaat van de klas). 2 studenten zullen onderhandelen op basis van een korte rolbeschrijving die ze van de docent hebben ontvangen. 3 studenten zullen de 2 studenten observeren en feedback geven over wat goed ging en wat verbeterd kan worden. Zij krijgen een hand-out om hun opmerkingen op te noteren.

Stap 1:

Verdeel de klas in 5 groepen van 5 studenten. Laat hen zelf de taakverdeling maken en geef hen de onderhandelingstips van Ent-teach Module 7: Stoppen met je bedrijf (bijlage 1).

- Student 1: Onderhandelaar 1
- Student 2: Onderhandelaar 2
- Student 3: Jury 1
- Student 4: Jury 2
- Student 5: Jury 3

Stap 2:

Deel de rol beschrijvingen uit (een van de kaartjes van bijlage 2) aan 2 studenten in de 5 groepen. De kaartjes bevatten details over de deal die de student probeert te sluiten tijdens de onderhandelingen.

Zorg ervoor dat zij elkaars deal niet zien! Deel verder de hand-out uit aan de jury. Geef de studenten 10 minuten om hun rol te bestuderen en aantekeningen te maken (in stilte).

Stap 3:

Plaats een tafel en 2 stoelen voor in de klas voor de onderhandelaars en een rij van 3 stoelen voor de jury.

Laat iedere groep gedurende 5 minuten onderhandelen (terwijl de jury aantekeningen maakt) en geef de jury 5 minuten om feedback te geven.

De module beschrijft exit strategieën en onderhandelingstechnieken. Om goed te worden in onderhandelen moeten studenten oefenen. Nadat de studenten de module en de vragen behandeld hebben is het nu tijd om de kennis in de praktijk te brengen.

Deze leeractiviteit duurt anderhalf uur. Hierbij is de introductie en uitleg van de docent inbegrepen alsmede de uitvoering van stap 1, 2 en 3 en de opmerkingen van de docent en samenvatting als afronding.

MBO studenten die de module exit strategieën hebben afgerond. De achtergrond van de student (opleiding) is hierbij niet een belangrijke factor.

Studenten hun onderhandelingstechnieken te laten oefenen en Harvey Mackay's onderhandelingsstrategieën uit Module 7 exit strategieën te laten toepassen.

Studenten hun onderhandelingstechnieken laten oefenen en effectieve onderhandelingsstrategieën laten ontwikkelen. Studenten ontwikkelen de vaardigheden en kennis om overtuigende taal te gebruiken en om belangrijke informatie van de tegenpartij te verkrijgen.

Op basis van hoe de 2 onderhandelende studenten hun rol uitvoeren en hoe de jury hen feedback geeft kan de docent bepalen of de studenten de materie goed hebben begrepen over onderhandelingsstrategieën in module 7 exit strategieën.

Niet van toepassing.

- Mondelinge introductie door de docent
- Stap 1: groepjes vormen, tips over onderhanden bestuderen en taakverdeling (maak gebruik van bijlage 1)
- Stap 2: voorbereiden van de onderhandeling (maak gebruik van bijlagen 2 en 3)
- Stap 3: rollenspel
Samenvatting door de docent

Deze leeractiviteit kan geleid worden door 1 docent terwijl de klas als geheel participeert.

Bijlagen 1, 2 en 3

- TIP 1** Accepteer geen enkel voorstel onmiddellijk, maakt niet uit hoe goed het klinkt.
- TIP 2** Onderhandel nooit met jezelf. Als je een bod hebt gedaan wat niet wordt geaccepteerd door de tegenpartij doe dan nooit een nieuw bod. Wacht op het tegenbod. Het is een teken van zwakte als je je eigen eisen verlaagt zonder dat je tegenstander vraagt die van hen te verlagen.
- TIP 3** Maak nooit een deal met iemand die 'terug naar kantoor moet om toestemming van de baas te krijgen'. Dat geeft de tegenpartij kans op een groter stuk van de taart dan jij. Ze kunnen zo namelijk de deal die jij bereid bent om te maken opnieuw bespreken en weer met een tegenbod komen.
- TIP 4** Als je geen ja kunt zeggen, is het een harde nee. Het feit dat er een deal gemaakt kan worden, zegt niet dat dit per definitie ook gebeurt. Er is nog nooit iemand falliet gegaan door te vaak 'nee' te zeggen.
- TIP 5** Iets wat onbespreekbaar lijkt, hoeft het niet perse te zijn. Neem nou dat prachtig gedrukte 'standaardcontract' dat je net overhandigd hebt gekregen. Veel een slimme onderhandelaars komen ermee weg iets onbespreekbaar te noemen door het er uit te laten zien alsof het in steen gebeiteld staat, terwijl ze dan gewoon aan het bluffen zijn.
- TIP 6** Doe je huiswerk. Verzamel zo veel mogelijk informatie over de tegenpartij als je kunt. Harde feiten gaan altijd boven 'een goed gevoel'.
- TIP 7** Oefen. Repeteer. Krijg iemand zover om de tegenpartij te spelen en willen van rol. Ook hier weer; oefening gaat boven 'een goed gevoel'.
- TIP 8** Houd de te laatkomer in de gaten. Door te laat te komen op een afspraak veinst de onderhandelaar achteloosheid. Ze proberen alleen maar om je te laten geloven dat de deal hem of haar niet kan schelen.
- TIP 9** Wees aardig. Lukt dit je om een of andere (persoonlijke) reden niet, laat dan iemand anders de onderhandelingen doen. Jij zult het verpesten.
- TIP 10** Een deal kan alleen gemaakt worden wanneer beide partijen er hun voordeel meer kunnen maken.
- TIP 11** Een droom is altijd een koopje wat het ook kost. Schets een plaatje. Vertel een verhaal. En maak het een spannend verhaal. Als je zorg dat de tegenpartij alle voordelen voor zich ziet, dan verkoopt het zichzelf.
- TIP 12** Bekijk films over onderhandelen. Toponderhandelaars houden altijd een score bij, zowel de eigen score als je score van de tegenpartij.
- TIP 13** Niemand zal ooit al zijn kaarten op tafel leggen. Je moet erachter zien te komen wat de tegenpartij echt wil. Eén hint: Aangezien de reden die ze geven nooit de echte reden is kun je die al uitsluiten.
- TIP 14** Zorg altijd dat de tegenpartij eerst praat. Hun eerste bod zou je zomaar eens kunnen verrassen en beter zijn dan ie ooit had verwacht.



Rol 1	Rol 2
<p>1 Koper: Je probeert een leren jas te kopen van een straatverkoper in het buitenland. De lokale munt heeft een waarde van 1.000 voor 1 euro. Je vindt de jas erg mooi, het is van een goede kwaliteit en de jas staat je goed. Hij vraagt 8.000 voor de jas. Maar je vindt de prijs te hoog. Je hebt maximaal 7.500 van de lokale munt en 100 euro. Je hebt ook je creditcards. Je kunt dus op 3 manieren betalen. Bepaal nu hoeveel je wilt betalen en welke tactieken je wilt inzetten. Een vergelijkbare jas kost in je eigen land 130 euro.</p>	<p>1 Verkoper: Je hebt in de afgelopen dagen 7 van dit soort jassen verkocht aan buitenlanders. Je vraagt 8.000 voor de jas. De meeste buitenlanders gingen niet eens onderhandelen over de prijs maar sommigen wel. Aan die mensen heb je de jas goedkoper verkocht, het laagste bedrag was 3.000. Je jas kost jou 2.000 aan inkoop. Je kunt de jas goedkoper kopen met buitenlands geld dan met je eigen lokale munt omdat de wisselkoers onzeker is. 2 euro's van de koper zijn genoeg voor jou om weer een jas van te kunnen kopen. Je wilt hoe dan ook een goede winst maken.</p>
<p>2 Koper: Je wilt een nieuwe wasmachine kopen. Je gaat naar de winkel om te zien of de verkoopassistent je een korting aanbiedt. Je bent gericht op prijs en wilt niet teveel betalen maar je bent wel geïnteresseerd in een soort van krediet waarbij je geen rente hoeft te betalen. Je hebt een budget van €50 per maand om af te betalen.</p>	<p>2 Verkoopassistent Jij bent de verkoper in een elektronica winkel. Je kunt de klant een krediet geven waarbij geen rente betaald hoeft te worden. De Miele Turbowasmachine heeft een speciale aanbieding op het moment en heeft een aantal speciale eigenschappen zoals een speciale was cyclus met koud water en kost maar €319 (€26,60 per maand voor 6 maanden).</p>
<p>3 Huurder: Je hebt afgesproken met de verhuurder van een flat waar je graag geen appartement zou willen huren. Het is heel klein en op de bovenste verdieping in een gebouw zonder lift. Maar je vindt de flat heel mooi en wil hem graag huren. De vraagprijs is €600 per maand, je gaat proberen voor €450 te huren. €500 is mogelijk als gas, licht en water bij de prijs in zitten.</p>	<p>3 Verhuurder: Je hebt afgesproken met een huurder voor je appartement in Parijs. De flat is klein en bovenin een gebouw zonder licht. Het heeft een woonkamer/keuken en 1 slaapkamer met een kleine badkamer met toilet. Je probeert €600 te krijgen voor deze 20m2 maar je bent bereid te zakken tot €500 als je een betrouwbare huurder vindt. De kosten voor gas, licht en water zijn niet zo hoog dus je bent bereid deze bij de prijs in te doen.</p>
<p>4 Verkoper: Je verkoopt een oude fiets bij een garage verkoop. De fiets heeft €200 gekost maar is nu 8 jaar oud en veel gebruikt. Je wilt er nog minimaal €50 voor krijgen.</p>	<p>4 Koper: Je hebt bij een garageverkoop een fiets gezien die je zou willen kopen. Je moet een prijs uitonderhandelen met de verkoper. De fiets ziet eruit als hij nog €100 waard is maar je wilt er uiteraard zo weinig mogelijk voor betalen.</p>
<p>5 Verkoper: Je bent een marktkoopman en je verkoopt groente en fruit. Het is 11.45 en de markt sluit om 12.00. Je hebt nog 20 meloenen liggen die rijp zijn en die je morgen eigenlijk niet meer kunt verkopen. Je hebt hier €20 voor betaald en wilt dit in ieder geval ervoor hebben.</p>	<p>5 Koper: Je bezoekt de markt vlak voor sluitingstijd en je hebt 20 meloenen nodig voor een feestje. Normaal gesproken zouden deze meloenen €40 kosten. Probeer een zo goed mogelijke prijs te onderhandelen.</p>

Naam Jurylid:

Naam onderhandelaar 1:

Rol:

Wat ging er goed?

-
-
-
-
-
-

Wat zou de onderhandelaar gedaan kunnen hebben voor een beter resultaat?

-
-
-
-
-
-

Naam onderhandelaar 2:

Rol:

Wat ging er goed?

-
-
-
-
-
-

Wat zou de onderhandelaar gedaan kunnen hebben voor een beter resultaat?

-
-
-
-
-
-