

COSMOPOLITAN

MAD ABOUT MADZ

Eindeloos yappen met
Madeline Argy

ALLES WAT
JE MOET
WETEN OM JE
DROOMBAAN
TE KRIJGEN

WORK MODE ON!

JE WERKT
84.365 UUR
VAN JE LEVEN

Dit is het geheim om
het leuk te houden

NO MONEY
NO EXPERIENCE
Wel een eigen business

De (on)geschreven regels van je
FIRST CORPORATE
GIRLIEJOB

— p. 100

SUN, SAND &
SPREADSHEETS
Werken met je bunda op Bali



NR. 6 DEC 2024/
JAN 2025 • € 5,75

AP 8

It's a deal!

Je bent in de running voor je droombaan – of je hebt 'm al, maar het salaris valt toch wat tegen. Euhm... hoe vlieg je dat aan? Een (salaris)onderhandeling kan pretty eng zijn, zeker als je het nog nooit hebt gedaan. Gelukkig schreven Jigal Schrijver en Matijs Wessels een handleiding over onderhandelen: *Part Of The Deal*. Ze delen hun tien belangrijkste tips met Cosmo.

1 MINDSET, BABE!

Onderhandelen is helemaal geen strijd; zie het als een proces waar je samen met je onderhandelingspartner doorheen gaat, en dat pas eindigt als beide partijen tevreden zijn. Na zo'n onderhandeling is er niet één winnaar en één verliezer, maar zijn er alleen winnaars of alleen verliezers.

2 KEEP IT COOL

En wacht anders nog even met de onderhandelingen. Onderhandelen doe je namelijk niet uit emotie: dan kun je niet goed luisteren en vragen stellen, en dus niet tot een goede deal komen. Dus, do: zeggen dat je op een voorstel terugkomt, het even laten bezinken en een dag later terugbellen. Don't: direct reageren als het aanbod anders is dan je had verwacht.

3 KNOW YOUR WORTH

Bedenk vooraf wat je 'waard' bent, zodat je die info tijdens het onderhandelen paraat hebt. Dan hebben we het over wat jij toe kan voegen aan het bedrijf (met je kennis, ervaring, netwerk, creativiteit, skills...), maar ook hoe je gecompenseerd wil worden – daarbij denk je natuurlijk aan €€€, maar overweeg ook de secundaire arbeidsvoorwaarden zoals een auto, sportabonnement, pensioenopbouw of cursussen.

4 HOE EN WAT?

Maak tijdens de onderhandeling duidelijk onderscheid tussen de inhoud van het gesprek (onderhandel je bijvoorbeeld over een project, je salaris of een promotie?) en het proces (de 'spelregels' van de onderhandeling, zoals welke stappen jullie doorlopen en wie erbij betrokken zijn). Bespreek dat proces van tevoren, zodat je weet waar je aan toe bent.

5 WAT WIL JE?

Ga je voor een korte- of een langetermijsamenwerking? Als het om de lange termijn gaat, zoals bij een arbeidscontract of samenwerking voor meer dan een jaar, doe je eerder een beetje water bij de wijn. Een samenwerking voor een langere periode zorgt immers voor meer vastigheid (als je dat wil) en levert meer op; denk aan meer geld, meer werk, meer referenties en een uitbreiding van je netwerk.

6 LUISTER

En dan niet om meteen je eigen punt te maken, maar om een vraag te kunnen stellen, weer te luisteren en dan weer door te vragen. Op die manier bouw je een band op én kom je heel veel te weten over (het bedrijf van) de persoon tegenover je.

7 GA IRL IN GESPREK

Of doe de onderhandeling telefonisch, maar blijf sowieso weg van e-mail. Mailen is om afspraken te bevestigen, niet om eindeloos berichten over en weer te sturen.

8 EEN SNELLE 'NEE'...

...is beter dan een langzame 'misschien'. Vaak weet je diep vanbinnen wel wat je wil, en het is zonde van iedereens tijd als je eindeloos in een misschien-fase blijft hangen. Bij 'nee' kan je door, en kan je je tijd in andere onderhandelingen stoppen.

9 GA HET DOEN

Onderhandelen leer je niet uit een boek: je moet het dóén. Reflecteer op elke onderhandeling en vraag eventueel aan je onderhandelingspartner wat diegene ervan vond, zodat de volgende onderhandeling weer beter gaat.

10 BETER GEEN DEAL...

...dan een slechte deal. Altijd. €

JIGAL SCHRIJVER

- **Eerste bijbaantje:** krantenbezorger
- **Opleiding:** International business studies aan Brighton University, Engeland
- **Huidige baan:** Managing director bij Het Agentschap

MATIJS WESSELS

- **Eerste bijbaantje:** krantenwijk
- **Opleiding:** Conservatorium
- **Huidige baan:** Management Leo Alkemade en creatief betrokken bij de Prijsvrij Vakanties-commercials