

ps



Denkend aan Dutchbat – twee veteranen blikken terug op de val van Srebrenica, die ze verschillend beleefden 22 / Amsterdamse wereldverbeteraars: nieuwe zomerserie **26** / Zure kersen, lekker! **35**

Aldus

Part of the Deal, van Het Agentschap, is een **handleiding onderhandelen** voor zzp'ers. Volgens oprichter Jigal Schrijver (46) is dat geen spelletje.

Onderhandelen: is dat voor zzp'ers onvermijdelijk?

"Als je zelfstandig bent, komen er naast jouw vak nog een aantal dingen bij kijken. Onderhandelen is daar een voorbeeld van. Je kunt nog zo goed zijn in jouw vakgebied, maar dat betekent niet dat je kunt onderhandelen. Zzp'ers kunnen daar vaak wel wat hulp bij gebruiken."

Is het niet een kwestie van durven?

"Ook. Maar wat we willen uitleggen, is dat onderhandelen geen spel is waarbij je wint of verliest. Dat is echt een misvatting. Je moet allebei blij zijn met de uitkomst. Ik denk dat het vaak heel snel persoonlijk wordt."

Persoonlijk?

"Mensen voelen zich vaak bezwaard om over geld te praten, dus nemen ze geen zakelijke houding aan. Zo wordt het snel een handjeklapverhaal: dit kost het, dat vindt de ander te duur en dan wordt het wat minder."

Hoe pak je een onderhandeling dan wél strategisch aan?

"Het begint met de voorbereiding: bepaal of je voor een langetermijn-samenwerking gaat of niet. Bij een lange termijn kun je een beetje korting geven, omdat je daar herhalend werk aan overhoudt. Verdiep je ook in de opdrachtgever: met wie onderhandel je? Dit zijn belangrijke dingen om over na te denken als je een onderhandeling ingaat."

Daar moet ik dan wel het juiste prijskaartje aan weten te hangen.

"Als je zomaar een prijs roept, is het de vraag of de klant daar blij van wordt. Je moet dat dus eerst weten. Welke deal zijn jullie precies aan het maken? Hoe meer informatie je hebt, hoe beter de prijs aansluit bij wat de klant verwacht. Het gaat erom dat je een actieve rol aanneemt; onderhandelen is een proces."

Noor Lagendijk

