

De term sheet arriveert laat op vrijdag. Een belangrijke kandidaat wil maandag antwoord. Inkoop zegt dat de pilot alleen doorgaat als je de prijs verlaagt. Aan de overkant zit iemand die dit soort overeenkomsten al tientallen keren heeft uitonderhandeld. Jij niet.

De Onderhandelende Ondernemer vervangt improvisatie door een gedisciplineerd systeem voor voorbereiding en uitwisseling. Het NEGOTIATE-raamwerk vertaalt gedragsonderzoek naar een herhaalbare praktijk voor de drie soorten overeenkomsten die het traject van een ondernemer bepalen: investeringsvoorwaarden, arbeidsaanbiedingen en klantcontracten.

Je leert om:

- Posities van belangen te scheiden voordat het gesprek een wedstrijd wordt.
- Alternatieven, doelen, variabelen en ondergrenzen voor te bereiden zonder schijnzekerheid.
- Ankers, verliesframing, reactieve devaluatie en kunstmatige tijdsdruk te herkennen.
- De onderhandelingsruimte te vergroten voordat je waarde verdeelt of prijs weggeeft.
- Verschillen uit te ruilen in plaats van eenzijdige concessies te doen.
- Gekalibreerde vragen en samenvattingen te gebruiken om werkelijke beperkingen zichtbaar te maken.
- Term sheets, arbeidsvoorwaarden en commerciële overeenkomsten met één consistent beslisdocument te beoordelen.
- Duidelijk af te ronden zonder de relatie of je toekomstige reputatie te beschadigen.

Het resultaat is een praktische besturingslaag: een voorbereidingsblad, onderwerpenkaart, ruilmatrix, ethische grens, beslislogboek en evaluatieritme waarmee de volgende onderhandeling beter wordt.

Dit is geen boek over dominantie, trucs of moeilijker worden om mee te werken. Het is voor ondernemers die betere overeenkomsten willen zonder druk te fabriceren of zelfvertrouwen op te voeren. Onderhandelen is geen persoonlijkheidskenmerk. Het is een gestructureerde vaardigheid, en die structuur is te leren.

Dit boek is educatief en biedt geen juridisch, fiscaal of beleggingsadvies. Laat materiële voorwaarden beoordelen door gekwalificeerde professionals die de overeenkomst en de toepasselijke jurisdictie begrijpen.

drs. Len P. van der Hof

Hij bouwt besturingssystemen voor het strategische zelf. Behandelt ondernemerschap, AI en machine learning, marketing, filosofie, psychologie en gezondheidsoptimalisatie als één engineeringprobleem. MSc in Strategic Entrepreneurship, Rotterdam School of Management, Erasmus Universiteit.