



Wat is een procesinterventie?

Je benoemt niet de inhoud, maar het proces.

Bijvoorbeeld:

- “Ik merk dat we nu vooral over prijs bewegen, terwijl we het nog niet eens zijn over waarde.”
- “Zo voelt het alsof we in onderhandeling zitten zonder dat helder is wat belangrijk is.”
- “Mag ik voorstellen dat we eerst helder krijgen wat voor u echt telt?”

Dat is directe communicatie.

Zonder beschuldiging.

Grenzen aangeven

Soms is het nodig om verder te gaan:

- “Op deze manier kan ik geen zorgvuldige afspraak maken.”
- “Als het alleen om korting gaat, dan passen wij mogelijk niet.”
- “Ik wil dit gesprek graag gelijkwaardig voeren.”

Dit is geen dreiging.

Dit is volwassen positie innemen.

Wanneer doe je dit?

- Als dezelfde onderhandelingszet zich herhaalt
- Als wederkerigheid ontbreekt
- Als het gesprek een spel wordt in plaats van een uitwisseling

Binnen de 4C zit dit in **COMMIT**:

Hier hoort onderhandelen mét grenzen. Indien de klant hier gevoelig voor is, past een terugkeer naar Clarify, wat vindt u dan? Wat wilt u graag? Of nog terug naar contact en uitspreken hoe samen dit gesprek wel te voeren