

Tips voor onderhandelingen over bier



Tips voor onderhandelingen (1/6)

Onderhandelen met de brouwer, volgende stappen:

1. Voorbereiden
2. Doelen stellen
3. Tactiek bepalen
4. Onderhandelen
5. Afronden



Tips voor onderhandelingen (2/6)



1. Voorbereiden

- Wat is het doel van de onderhandeling?
- Verzamel alle contracten
- Bepaal of je een goede klant bent voor de brouwer
- Hoe ziet je omgeving eruit?
- Is samenwerken een optie?
- Bindende factoren

Tips voor onderhandelingen (3/6)

2. Doelen stellen

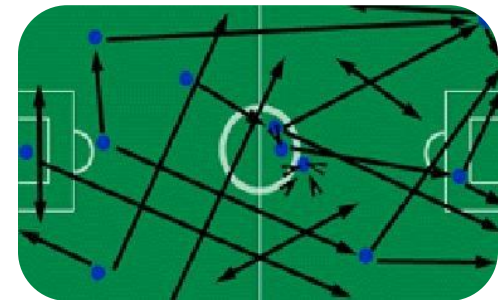
- Bepaal de gewenste maar een reële korting
- Bepaal de hoogte van de bonus voor promotie
- Bepaal het gewenste bedrag of percentage wat je aan korting wilt op het restpakket
- Huur je van de brouwer neem ook het pandonderhoud mee in de onderhandelingen
- korting in % of in Euro's (korting in percentage heeft het grote voordeel dat met prijsverhogingen de korting ook stijgt!)
- Duur van de contracten
- Ondersteuning van festiviteiten
- Gratis leveren van glaswerk, personeelskleding, viltjes, menukaartjes etc.



Tips voor onderhandelingen (4/6)

3. Tactiek bepalen

- Zet hoger in zodat je uit kunt komen op het bedrag
- Noem altijd een andere brouwer
- Geef aan waarom je een goede klant bent voor de brouwer
- Schakel emotie uit. Kun je dit niet? vraag om ondersteuning
- Niet bang zijn
- Zorg dat er geen tijdsdruk is
- Nooit direct toehappen op een voorstel, ben je belangrijk voor ze dan komen ze vanzelf terug



Tips voor onderhandelingen (5/6)

4. Onderhandelen

- Niet alleen (goede collega of adviseur)
- Maak duidelijke afspraken
- Blijf leading in het gesprek
- Werk naar een win-win situatie
- Alle onderhandelingspunten afwerken
- Zakelijk blijven
- Goede contractbepalingen. Bijvoorbeeld wél: bepaling dat prijsverhoging kan, maar gelijke tred met CBS indexcijfer (en kortingen in procenten); Niet: “brouwer mag jaarlijks verhogen met maximum van 10%”



Tips voor onderhandelingen (6/6)

5. Afronden

- Punt voor punt nalopen
- Aantekeningen maken (evt. laten paraferen)
- Alles contractueel laten vastleggen!
- Altijd een periode afspreken
- Voordat er getekend wordt altijd de contracten controleren (bij twijfel externe controle)

