**Hieronder vind je een voorbeeld coach gesprek TER INSPIRATIE**

1. **G**oal (Doel):

Voorbeeld Doel: "**Ik wil mijn effectiviteit van onderhandelingen met leveranciers verhogen."**

Coachvragen:

* Wat wil je specifiek bereiken in je onderhandelingen met leveranciers?
* Waarom is dat belangrijk voor je? Welke kernwaarde zit daaronder?
* Hoe meet je momenteel het succes van je onderhandelingen?

2. **R**eality (Realiteit):

* Kun je beschrijven hoe je momenteel onderhandelingen voert met leveranciers?
* Welke specifieke uitdagingen of obstakels ervaar je bij het onderhandelen met leveranciers?
* Hoe voelt dat voor je? Neem me daarin eens mee?
* Hoe beïnvloeden deze obstakels je vermogen om succesvol te onderhandelen?

3. **O**ptions (Opties):

* Welke verschillende benaderingen heb je overwogen om je onderhandelingsresultaten te verbeteren?
* Zijn er “best practices” of innovatieve strategieën die je van anderen hebt gezien en zou kunnen toepassen? Wie is een rolmodel hierin?
* Hoe kun je je benadering aanpassen om betere resultaten te behalen?
* Welke opties heb je en welke kies je?

4. **W**ill (Wil):

* Hoe voel je je over de voorgestelde strategieën om je onderhandelingsresultaten te verbeteren?
* Welke specifieke stappen ga je ondernemen om deze strategieën te implementeren?
* Hoe zul je de voortgang en effectiviteit van deze strategieën meten?
* Op een schaal van 1-10, hoe gemotiveerd voel je je om hiermee aan de slag te gaan?

(herhaling hand outs op volgende pagina)



