

## Skills / Onderhandelen PDF

Keimpe de Vries



*Deze site bevat slechts een fragment uit het boek. U kunt de volledige versie van het boek downloaden via de onderstaande link.*



Schrijver: Keimpe de Vries  
ISBN-10: 9789043018180  
Taal: Nederlands  
Bestandsgrootte: 2429 KB

## OMSCHRIJVING

Skills / Onderhandelen 1e druk is een boek van Keimpe de Vries uitgegeven bij Pearson Benelux B.V. ISBN 9789043018180 Onderhandelen doe je dagelijks. Vaak onbewust, soms juist heel bewust; telkens als je iets van een ander nodig hebt om je doelen te bereiken of je wensen te vervullen, ben je aan het onderhandelen. Onderhandelen is een praktisch studie- en trainingsboek dat je leert met de uitdagingen van een onderhandeling om te gaan. Aan de hand van basisvaardigheden werk je aan je persoonlijke effectiviteit: via grip krijgen op lastige situaties naar regievoering in ingewikkelde trajecten. Je wordt uitgedaagd kritisch naar jezelf, je houdingen reacties van anderen te kijken. Hierdoor ben je in staat de juiste onderhandelingsstrategie te kiezen. De theorie wordt ondersteund door tal van voorbeelden en praktische oefeningen om de groei van je effectiviteit te toetsen. Onderhandelen is geschreven voor studenten in het hoger onderwijs en voor iedereen die zijn onderhandelingsvaardigheden wil ontwikkelen. Op de bijbehorende website vind je een digitale leeromgeving met extra oefen-, case- en videomateriaal.

**WAT ZEGT GOOGLE OVER DIT BOEK?**

cursus onderhandelen word een betere onderhandelaar voor inkopers en verkopers verdien de training 10 keer terug binnen 3 maanden schrijf nu in!

Skills / Onderhandelen - Skills van Herman Ilgen. Onderhandelen doe je dagelijks. Vaak onbewust, soms juist heel bewust; telkens als je iets van een ander nodig...

Onderhandelen doe je dagelijks. Vaak onbewust, soms juist heel bewust; telkens als je iets van een ander nodig hebt om je doelen te bereiken of je wensen te vervullen ...

## **SKILLS / ONDERHANDELEN**

[Lees verder...](#)