



## Win, win, win onderhandelen

### Workshop

#### Korte inhoud

In commerciële- en besluitvormingsprocessen speelt onderhandelen een steeds belangrijker rol. De workshop *Win, win, win, onderhandelen* is opgezet om een maximaal resultaat te halen met behoud van een goede relatie. U gaat krachtiger en met meer zelfvertrouwen onderhandelen, doorziet de acties van uw onderhandelingspartner en kiest daarbij uit een principiële of positionele aanpak.

#### Aandachtsgebieden

- Kenmerken onderhandeling
- Verkopen en onderhandelen
- Belangen en afhankelijkheid
- Fasen van het onderhandelingstraject
- Specifieke communicatievaardigheden
- Onderhandelingsniveaus
- Principieel of Positioneel
- BAZO ontwikkeling
- Externe bronnen
- Moeilijke onderhandelpartners
- Concessies
- Tijd gebruiken
- Omgaan met impasses
- Valkuilen
- Vuistregels

#### Voor wie?

Voor iedereen die vanuit een commerciële discipline of managementdiscipline regelmatig moet onderhandelen en de eigen vaardigheden wil aanscherpen om maximaal resultaat te boeken.

#### Duur

2 aaneengesloten dagdelen.

#### Meer informatie

Bel ons voor meer informatie of kijk op onze website [www.presentpresents.com](http://www.presentpresents.com)