

▲ DE DIRTY TRICKS VAN HET ONDERHANDELEN

Ontdek de regels van het spel en verbeter je machtspositie

Onderhandelen is een spel waarvan je de regels maar beter kunt kennen – de geschreven regels én de ongeschreven regels. Want hoe graag we ook polderen, uiteindelijk willen we allemaal onze zin.

Wil je ook winnen? Met de technieken en strategieën van onderhandelingsexpert George van Houtem laat je jezelf nooit meer in de luren leggen, of je nou onderhandelt over een miljoenencontract of het zakgeld van je kinderen. Voortaan zet je elk onderhandelingsproces ontspannen en vol zelfvertrouwen naar je hand en maak je korte metten met de dirty tricks van je gesprekspartners.

George van Houtem is vennoot van de Holland Consulting Group en mededirecteur van het HCG Onderhandelingsinstituut. Hij begeleidt onderhandelingen, bemiddelt bij conflicten en traint en coacht op onderhandelingsvaardigheden en –technieken.

isbn	9789077881521
nur	806
uitvoering	paperback
formaat	13,5 x 21,5 cm
boeksoort	A
omvang	144 pagina's
verkoopprijs	€ 16,95
verschijnt	april 2010

