



Welkom in de quiz over de voorbije lezing

- Scan de QR code hiernaast
- Of ga zelf naar www.menti.com en vul dan de code 1189107 in
- Geef je volledige naam op bij het icoontje dat je toegewezen wordt
- Er zijn 5 vragen, sneller juist antwoorden levert meer punten op
- De allersnelste zal als winnaar tevoorschijnkomen maar we bezorgen het boek van Theo aan de eerste 5 uit de rangschikking
- Veel succes!

DE KRACHT VAN ONDERHANDELEN

Hoe professioneel een deal bereiken of een conflict oplossen



DE KRACHT VAN ONDERHANDELEN

Hoe professioneel een deal bereiken of een conflict oplossen

Bedrijven, organisaties, overheden: heel vaak krijgen zij te maken met conflicterende standpunten, met lastige discussies, met moeilijk te overhalen partners, met te ontwarren knopen. De oplossing daarvoor ligt in 'krachtig onderhandelen', op een empathische manier met respect voor de onderhandelingspartner.



Theo De Beir, advocaat, FBC-erkend bemiddelaar in burgerlijke, handels- en sociale zaken, en docent (KU Leuven, U Antwerpen, Ehsal Management School...) is dé autoriteit in onderhandelen. In deze handige gids doorspekt met praktijkvoorbeelden, leer je alles over hoe je efficiënt en doordacht een overeenkomst bereikt of een conflict oplost.



BORGERHOFF
& LAMBERIGTS

Theo De Beir



BORGERHOFF
& LAMBERIGTS



WE PUBLISH
WWW.BORGERHOFF-LAMBERIGTS.BE

Doe mee en maak kans om 1 van de 5 exemplaren van dit boeiende boek te winnen!



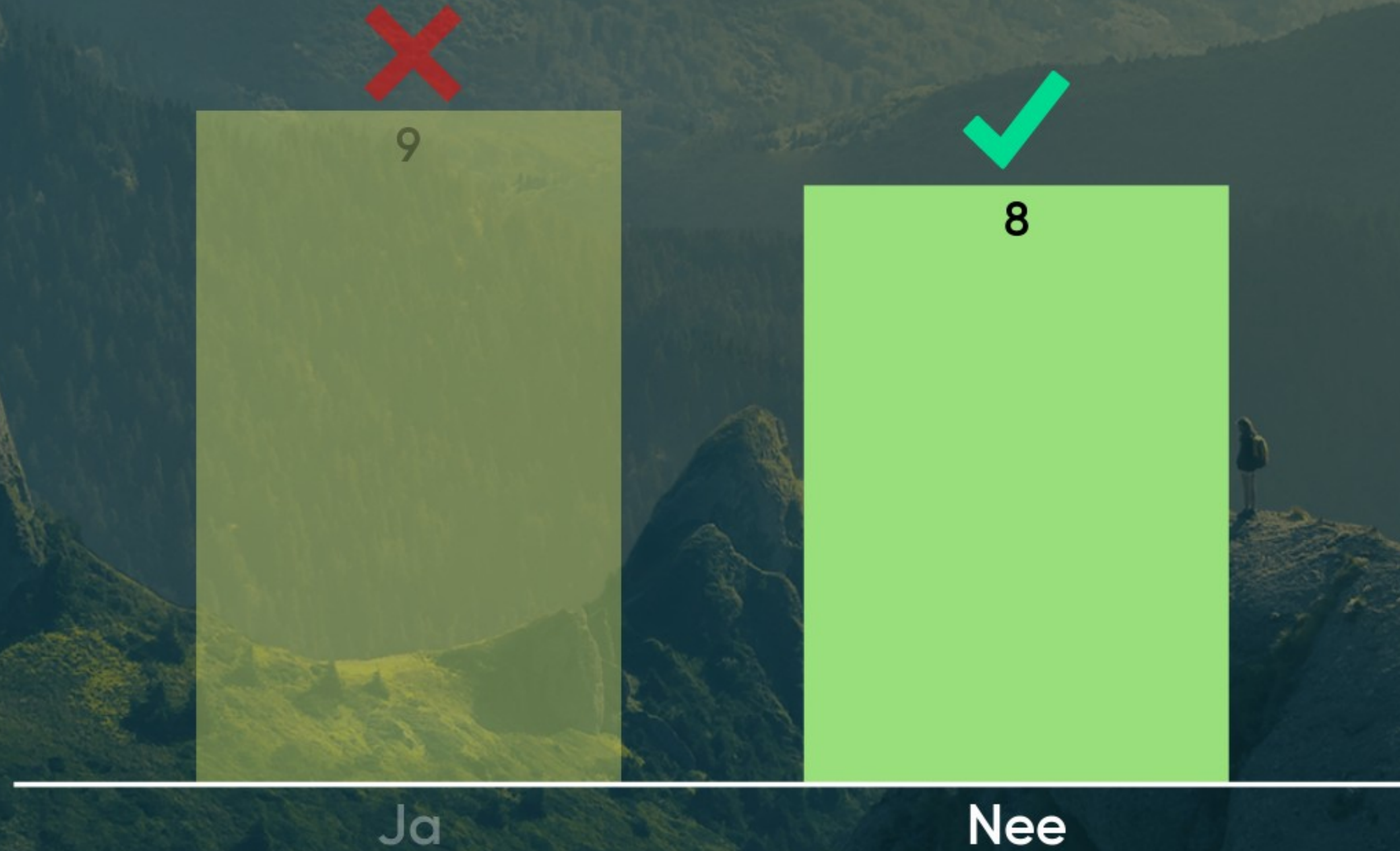
Welke is geen basisprincipe van bemiddeling?



Leaderboard



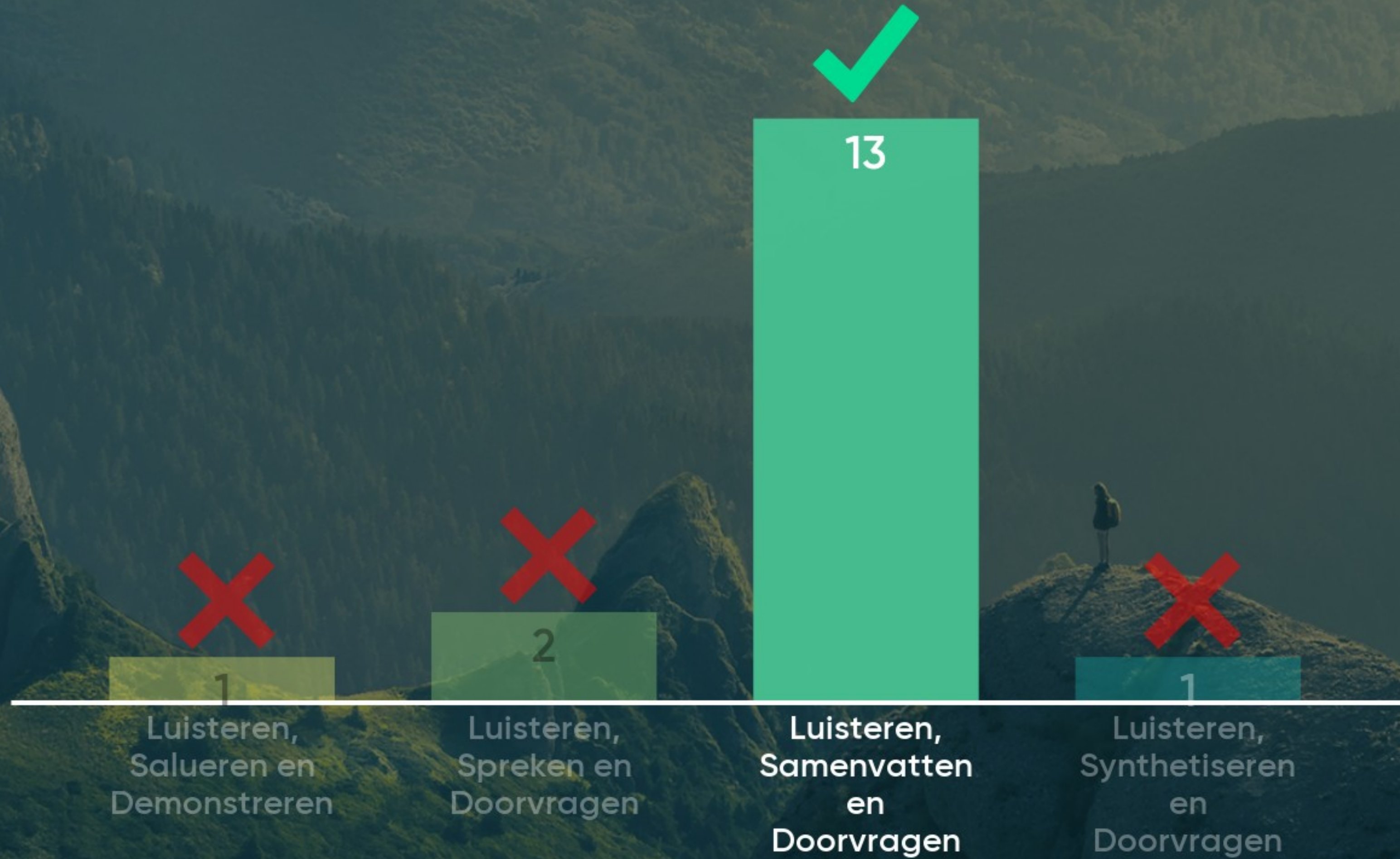
Humor is altijd positief tijdens een onderhandeling.



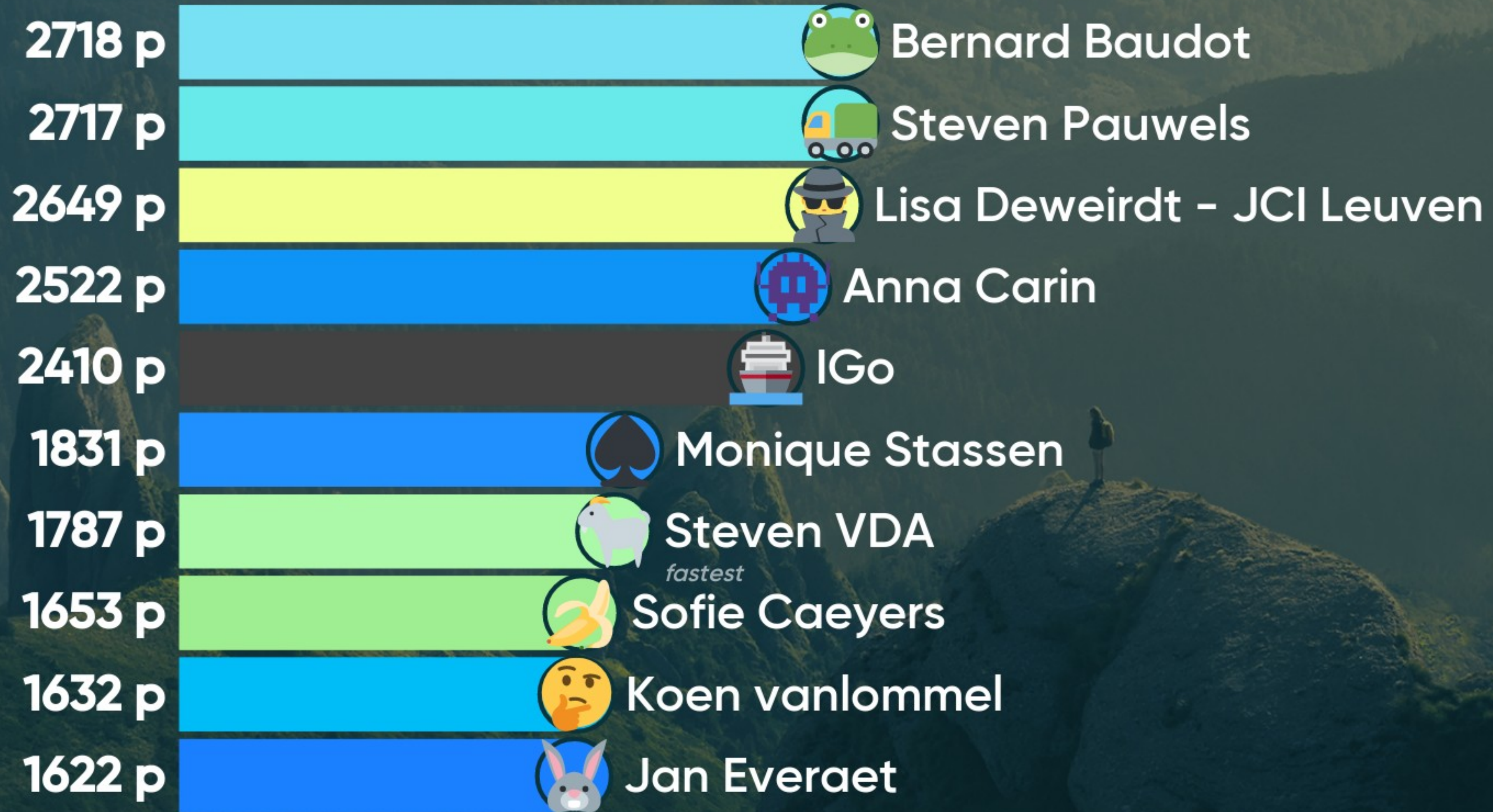
Leaderboard



LSD staat voor:



Leaderboard



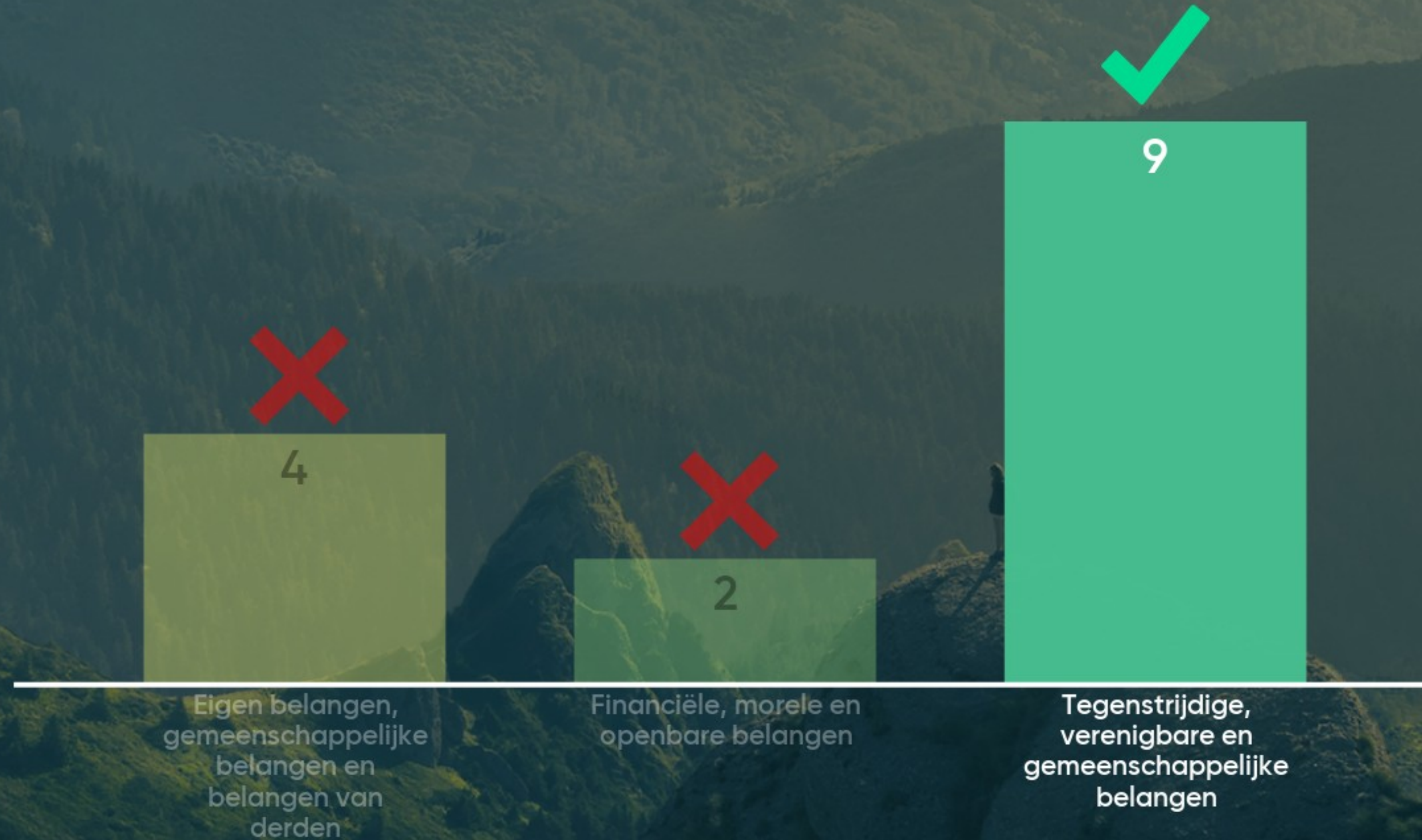
Welke onderhandelingstechniek is een integratieve onderhandelingstechniek?



Leaderboard



Belangen zijn de kapstok van elke onderhandeling en bemiddeling. Welke categorieën past Theo De Beir toe?



Leaderboard

