Onderhandelen doet u elke dag, zowel met externe organisaties als met collega’s en patiënten. Maar hoe goed onderhandelt u? In deze workshop krijgt u de sleutels om uw onderhandelingen succesvoller te maken en krijgt u praktische handvatten om slimmer te worden in het behalen van uw doelen. U leert elke onderhandeling om te buigen naar een interactie die kansen creëert op basis van een win-win situatie. U krijgt tips om hoger te durven inzetten en het onderhandelingsspel te bepalen. Het toont u de weg naar betere resultaten voor alle partijen in combinatie met open, vertrouwenwekkende relaties.

**Leerdoelen**

* Leren beïnvloeden van het onderhandelingsklimaat en machtsverhoudingen doorgronden
* Leren omgaan met impasses en manipulaties
* Herkennen van persoonlijke onderhandelingsstijlen