

Antoni Bosch  editor

Shell, Richard

## Negociar con ventaja

### Estrategias de negociación para gente razonable

Negociar un poco mejor puede significar un gran cambio en tu vida. Deja que este renombrado profesor de una de las principales escuelas de negocios del mundo te enseñe a negociar mucho mejor.

Como director del Wharton Executive Negotiation Workshop, el profesor G. Richard Shell ha enseñado a miles de dirigentes, empresarios y políticos a prosperar en el difícil mundo de la negociación. Su planteamiento sistemático, paso a paso, queda reflejado en este libro, en el que este enfoque se combina con historias reales, tácticas de probado éxito y los resultados de las más recientes investigaciones. El enfoque único del profesor Shell será de ayuda tanto para el negociador inexperto como para el veterano de muchas guerras.

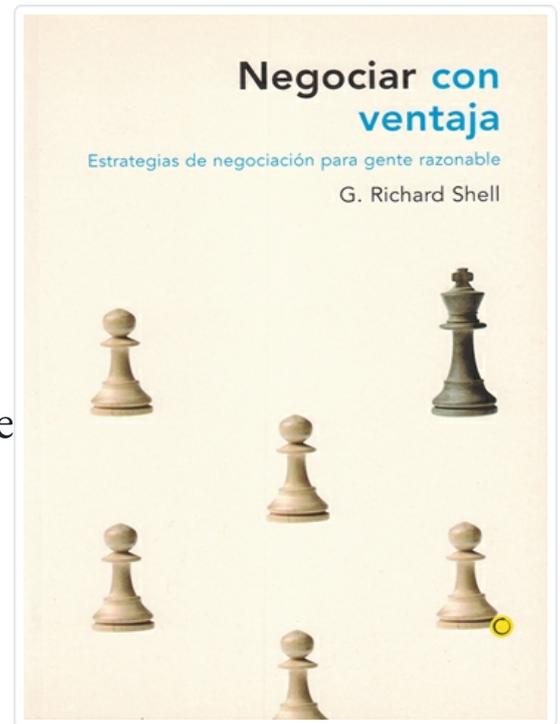
¿Sabio, persuasivo y fácil de leer, Negociar con ventaja brinda al lector los elementos prácticos para negociar con éxito sin poner en peligro ninguno de sus valores morales?.

Michael Wheeler, profesor de Harvard Business School.

¿El libro esta lleno de observaciones sabias y de ejemplos vívidos que permiten relacionar los resultados de la investigación reciente con las situaciones del mundo real en las que se aplican?.

Roderick M. Kramer, profesor de Stanford University.

Traducción de Núria Lago....



Editorial	Antoni Bosch
Colección	Economía
Encuadernación	Tapa blanda o rústica
Páginas	304
Tamaño	240x170x mm.
Peso	480
Idioma	Español
Tema	<Pendiente de asignación>
EAN	9788495348098
PVP	25,00 €
PVP sin IVA	24,04 €



9788495348098