



Lempereur, Alain

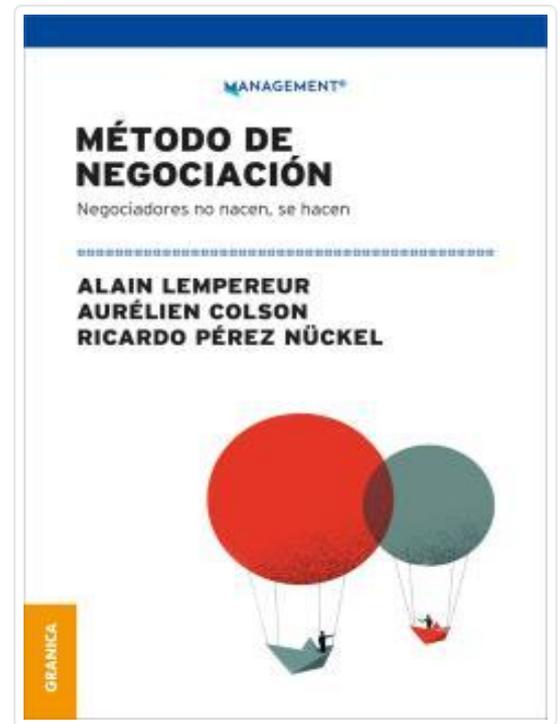
Método de Negociación

Negociadores No Nacen, Se Hacen

Este libro proporciona la información necesaria sobre cómo negociar tanto en entornos empresariales como políticos. Propone un método que es a la vez una filosofía y un programa de técnicas específicas, que te permitirán hacer lo correcto en el momento adecuado.

Diariamente se negocian cosas. Dentro de las familias, en las empresas, en la esfera pública, en entornos internacionales, ya sean decisiones, proyectos, contratos o conflictos. Pero, ¿respetas un orden en la negociación? ¿Te preparas antes de actuar? ¿Escuchas antes de hablar? ¿Reconoces las emociones antes de resolver problemas? ¿Creas valor antes de discutir los precios?

Si no naces buen negociador, puedes convertirte en uno. Más allá de las prácticas instintivas, esta obra postula un método original y novedoso, basado en la vasta experiencia de los autores en consultoría y recursos humanos. Método de negociación fue traducido a catorce idiomas y solamente en Francia e Inglaterra lleva vendidos más de 50.000 ejemplares.



Argitaletxea	Granica
Azalak	Tapa blanda o rústica
Orrialdeak	304
Neurria	150x220x mm.
Pisua	400
Hizkuntza	Español
Gaia	Economía, empresa y derecho
EAN	9789878358871
PVP	16,90 €
PVP,BEZik gabe	16,25 €

