



Lempereur, Alain

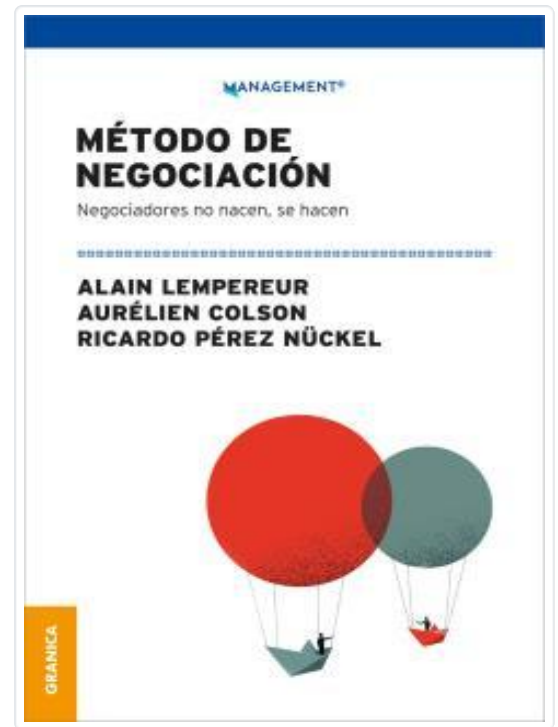
Método de Negociación

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.



Editorial	Granica
Encadernación	Tapa blanda o rústica
Páginas	304
Tamaño	150x220x mm.
Peso	400
Idioma	Español
Tema	Economía, empresa y derecho
EAN	9789878358871
PVP	16,90 €
PVP sen IVE	16,25 €

