

OBTENGA EL SÍ



Ury, William ; Fisher, Roger ; Patton, Bruce

SINOPSIS

Negocia con inteligencia: el método de Harvard para ganar sin ceder. Descubre el método definitivo para negociar con éxito sin ceder. *Obtenga el sí* es el manual de negociación más influyente de todos los tiempos, basado en las investigaciones de la Universidad de Harvard. En esta edición revisada y actualizada, Roger Fisher, William Ury y Bruce Patton te enseñan cómo alcanzar acuerdos beneficiosos sin caer en tácticas agresivas o perder de vista tus intereses. Aprende a separar las personas del problema, superar posiciones opuestas y lograr resultados óptimos en cualquier ámbito, desde los negocios hasta la vida personal. ¡Negociar bien cambia tu destino!...



Editorial	DEUSTO
Materia	ECONOMIA / EMPRESA
EAN	9788423439164
Status	Disponible
Páginas	240
Tamaño	230x150x0 mm.
Precio (Imp. inc.)	21,95€
Idioma	Español
Fecha de lanzamiento	18/06/2025