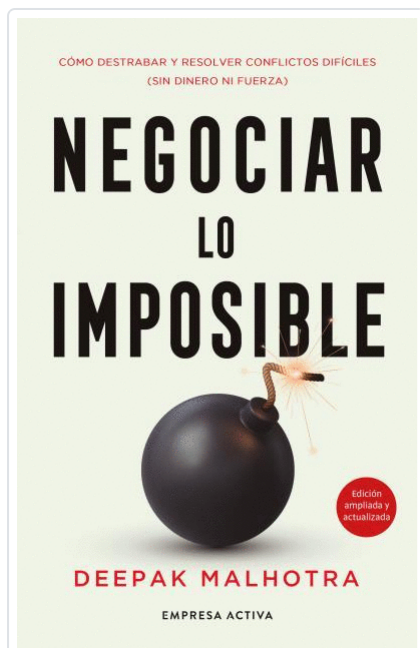


# NEGOCIAR LO IMPOSIBLE



Deepak Malhotra

## SINOPSIS

Algunas negociaciones son fáciles; otras, más complejas; y luego están las situaciones que parecen imposibles de resolver. El conflicto va en aumento, las personas implicadas empiezan a ponerse agresivas, y nadie está dispuesto a ceder. Hay muchos sistemas y estrategias de negociación, pero, a veces, nada parece desencallar la posición de las partes involucradas. A menudo, lo único que logra terminar con la negociación (pero no siempre con el conflicto) es la fuerza o el dinero. En esta obra, Deepak Malhotra, experto en negociación de la Harvard Business School, nos muestra cómo apaciguar incluso las situaciones más explosivas y alcanzar el éxito cuando las cosas parecen imposibles. Malhotra identifica tres enfoques para salir de puntos muertos y resolver conflictos, y nos ofrece herramientas que nos pueden ayudar a solucionar hasta el conflicto más enquistado sin necesidad de recurrir a la fuerza, sino a la creatividad negociadora. Unas técnicas válidas tanto si estás negociando acuerdos corporativos, cerrando una oferta de trabajo, resolviendo disputas empresariales, gestionando obstáculos en tus relaciones personales o incluso tratando con niños. Del autor de Yo me he llevado tu queso y coautor de El negociador genial...



Editorial	EMPRESA ACTIVA
Materia	[KJN] NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL
EAN	9788418308222
Status	Disponible
Páginas	352
Tamaño	213x135x0 mm.
Precio (Imp. inc.)	18,50€
Idioma	Español
Fecha de lanzamiento	27/01/2026