

EMPIEZA CON UN NO



Jim Camp

SINOPSIS

El coach de negociación con más éxito de EE. UU. explica por qué el todos ganan es una estrategia poco eficaz, que muchas veces lleva al desastre, y cómo superarla

Empieza con un no ofrece un sistema revolucionario y contraintuitivo para negociar todo tipo de acuerdos en cualquier clase de situación: la compra de una nueva casa, un negocio multimillonario o dónde llevar a cenar a los niños.

¿Crees que el todos ganan es la mejor forma de llegar a un acuerdo? Pues estás muy equivocado.

Durante años, el todos ganan ha sido el paradigma de la negociación empresarial. Sin embargo, en la actualidad no es más que el mantra seductor utilizado por los negociadores más despiadados para conseguir que la otra parte haga concesiones innecesarias antes de tiempo y más a menudo. Este tipo de negociaciones juegan con las emociones y se aprovechan de nuestros instintos y deseo de alcanzar un acuerdo.

En Empieza con un no encontrarás un sistema de negociación basado en la toma de decisiones que te enseñará a comprender y controlar estas emociones, a ignorar los cantos de sirena del resultado final, algo que en realidad escapa a tu control, y a centrarte en las actividades y el comportamiento que puedes y debes controlar para negociar con éxito con otros profesionales....



Editorial	OBELISCO
Materia	[KJ] EMPRESA Y GESTIÓN
EAN	9788411723541
Status	Disponible
Páginas	256
Tamaño	235x155x17 mm.
Peso	401
Precio (Imp. inc.)	16,00€
Idioma	Español
Fecha de lanzamiento	24/02/2026