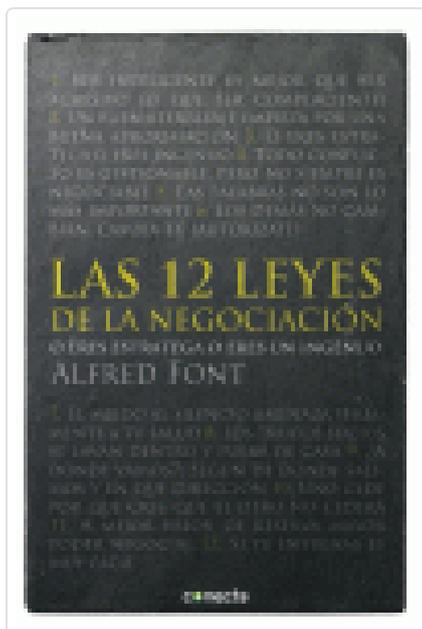


12 LEYES DE LA NEGOCIACION, LAS



FONT BARROT, ALFRED

SINOPSIS

SER ESTRATEGA NO ES LO OPUESTO A SER SINCERO, NI A SER HONESTO O DECENTE. SER ESTRATEGA ES LO OPUESTO A SER INGENUO. LAS BUENAS INTENCIONES TAMBIEN DEBEN SER ADMINISTRADAS CON INTELIGENCIA. La negociación es una herramienta consustancial al ser humano, en la política, el trabajo y en las relaciones personales. Y saber negociar no consiste en ser una persona dura o avasalladora, ni en controlar emocionalmente una situación. Basta con emplear planteamientos estratégicos constructivos. Este libro desvela la esencia común a todo tipo de negociación y establece unos principios universales y prácticos, que se ilustran con sucesos y situaciones reales extraídos de la historia, la literatura y del mundo de la empresa. Negociar con éxito no resulta una tarea difícil. Es cuestión de practicar aplicando las 12 leyes que invariablemente determinan toda negociación, y que parten del principio de que ser inteligente es mejor que ser agresivo. Estas leyes constituyen una valiosa fuente de inspiración cuando Alfred Font expone de manera brillante los casos en que fueron aplicadas bien, o ilustra aquéllos que no las tuvieron en cuenta, y lo que sucedió como consecuenc ...

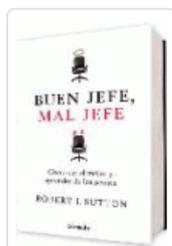


Editorial	CONECTA
Materia	ECONOMIA / EMPRESA
Colección	SIN COLECCION
EAN	9788415431497
Status	Disponible
Encuadernación	Otros
Páginas	192
Tamaño	151xx54 mm.
Peso	1
Precio (Imp. inc.)	16,90€
Idioma	Español
Fecha de lanzamiento	05/03/2013

Títulos relacionados



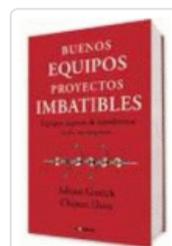
ESTRATEGIA DEL PINGÜINO, LA
NUNEZ, ANTONIO



BUEN JEFE, MAL JEFE
SUTTON, ROBERT



CONSIGA EL TRABAJO QUE EN VERDAD DESEA
CAAN, JAMES



BUENOS EQUIPOS PROYECTOS IMBATIBLES
GOSTICK, ADRIAN/CHESTER, ELTON