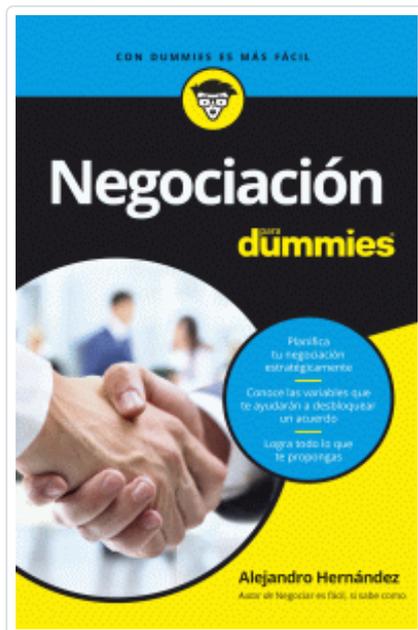


NEGOCIACION PARA DUMMIES



HERNANDEZ, ALEJANDRO

SINOPSIS

+Sabi?as que el 80% de las empresas no tiene un proceso formalizado para negociar y que cada uno de sus directivos lo hace a su manera? Negociar no es regatear, ceder o imponer; negociar es un proceso de comunicacio?n para buscar un punto de encuentro en el que las dos partes salgan ganando. ¡Cua?nto tiempo y dinero se pierde por falta de preparacio?n especi?fica para negociar! Este libro te ensen?ara? que? comportamientos y habilidades son correctos en una negociacio?n, te guiara? para dirigir el proceso en vez de reaccionar al movimiento del otro y, con eso, reducira?s tu ansiedad en tus pro?ximas negociaciones. +Que? te parece? ...



Editorial	CEAC
Materia	ECONOMIA / EMPRESA
Colección	SIN COLECCION
EAN	9788432903564
Status	Disponible
Páginas	288
Tamaño	150xx mm.
Peso	320
Precio (Imp. inc.)	16,95€
Idioma	Español
Fecha de lanzamiento	25/01/2019

Títulos relacionados



COCINA EN MENOS DE 10 MINUTOS PARA DUMMIES
LARAISON, EMILIE



COCINA VEGETARIANA PARA DUMMIES
LARAISON, EMILIE



SOPAS Y CREMAS PARA DUMMIES
LARAISON, EMILIE



AUTOESTIMA PARA DUMMIES
SMITH, S. RENEE / HARTE, VIVIAN