

*Librería*  
***Bonilla y Asociados***  
*desde 1950*



**Título:**

**Autor:**

**Precio:** \$160.00

**Editorial:**

**Año:** 2005

**Tema:**

**Edición:** 1<sup>a</sup>

**Sinopsis**

**ISBN:** 9707016205

El concepto de negociación es tan antiguo como la humanidad misma. Al concepto de negociación internacional se le ha podido identificar como una técnica fundamental para la resolución de conflictos. En todo proceso de negociación hay que tener en cuenta que el objetivo ulterior es obtener el éxito, el cual depende no sólo de las capacidades del negociador, sino también de las estrategias a seguir, en el entendido de que no se puede ganar todo, hay que ceder para obtener del contrario una concesión en otro momento de la negociación.