Título:

Autor:

Precio: $580.00

Editorial:

Año: 2006

Tema:

Edición: 6ª

Sinopsis

ISBN: 9788473564786

Nunca como hoy hemos oído tan a menudo la palabra negociar. Los países entablan negociaciones para la paz, los sindicatos negocian con el gobierno y la patronal, los partidos políticos lo hacen entre sí, los vendedores con sus clientes.

Es muy difícil encontrar personas que no se encuentren inmersas en algún proceso de negociación. Los padres negocian con sus hijos y viceversa, las parejas, sea cual sea su edad, negocian aspectos de su vida cotidiana. Precisamos negociar la compra de una vivienda, la retribución de un nuevo empleo o la opinión que de nuestra declaración de la renta tiene el inspector de la Hacienda Pública.

Se ha dotado a la obra de un enfoque eminentemente práctico, pensando en todas aquellas personas que necesitan negociar en cualquier circunstancia. Aportando las técnias más actuales, con el propósito de que sirva de guía a aquellos que precisen mejorar su experiencia negociadora y de obra de consulta para los que ya son expertos en dicha materia.

Los autores poseen una dilatada experiencia en los procesos de negociación, ya que sus carreras profesionales se han desarrollado en el ámbito de empresas privadas, ocupando cargos desde la gerencia a la dirección comercial. Son autores también de los libros Comunicación y negociación comercial y Habilidades de comunicación para directivos de esta editorial.