Librería

Bonilla y Asociados

desde 1950

Título:

Autor:

Precio: $765.00

Editorial:

Año: 2008

Tema:

Edición: 1ª

Sinopsis

ISBN: 9788423426614

EL QUID DE LA NEGOCIACIÓN EN MUCHOS CASOS EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN FRACASA PORQUE EN LAS EMPRESAS NO SE CONSIGUE LLEVAR A CABO LOS ACUERDOS A LOS QUE SE HABÍA LLEGADO. LA MAYORÍA DE LAS EMPRESAS PIENSAN QUE POR EL SIMPLE HECHO DE ESCUCHAR EL SÍ DE LA OTRA PARTE, POR DARSE UN APRETÓN DE MANOS O POR FIRMAR UN CONTRATO, LA NEGOCIACIÓN HA SIDO UN ÉXITO. PERO AHÍ NO TERMINA EL TRABAJO. PARA CREAR VALOR AÑADIDO DE VERDAD Y CONSEGUIR RELACIONES DURADERAS CON LOS CLIENTES, ES NECESARIO DAR SEGUIMIENTO A LA NEGOCIACIÓN. EL ANÁLISIS PREVIO ASÍ COMO LA IMPLEMENTACIÓN DE LOS ACUERDOS SON DOS DE LOS ELEMENTOS CLAVE DURANTE EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN. EN ESTE LIBRO LOS AUTORES DAN PAUTAS PRÁCTICAS PARA LLEVAR A BUEN PUERTO LA GESTIÓN DE ESE PROCESO. CON EJEMPLOS DE EMPRESAS DE DIFERENTES PAÍSES Y DE DISTINTOS TIPOS DE ACUERDOS COMO JOINT VENTURES, ADQUISICIONES, ALIANZAS O EXTERNALIZACIÓN DE SERVICIOS, EL QUID DE LA NEGOCIACIÓN ES LA GUÍA PARA TRIUNFAR. ERTEL Y GORDON ESTÁN EN LO CIERTO: LO QUE IMPORTA NO ES SÓLO LA NEGOCIACIÓN, SINO LO QUE VIENE DESPUÉS. EL QUID DE LA NEGOCIACIÓN DA CONSEJOS PRÁCTICOS PARA IMPLEMENTAR LOS ACUERDOS QUE SE NEGOCIARON. DOUGLAS L. BRAUNSTEIN, PRESIDENTE DEL AMERICAS INVESTMENT BANKING, J.P. MORGAN SECURITIES INC. EN ESTE CLARO E IMPORTANTE LIBRO, ERTEL Y GORDON NOS RECUERDAN QUE EN TODA NEGOCIACIÓN NO HAY QUE PERDER DE VISTA EL PROPÓSITO NI OLVIDAR LOS OBJETIVOS. ROGER FISHER, COAUTOR DE GETTING TO YES.

Teléfonos: 55 44 73 40 y 55 44 72 91

www.libreriabonilla.com.mx