Librería

Bonilla y Asociados

desde 1950

Título:

Autor:

Precio: $645.00

Editorial:

Año: 2007

Tema:

Edición: 1ª

Sinopsis

ISBN: 9788496743175

La globalización de los mercados conlleva la necesidad de interactuar con otras culturas. El acceso a estos mercados requiere procesos negociadores con organismos oficiales, instituciones, empresarios y otros agentes que nos pondrán en contacto con diversas y muy dispares idiosincrasias y estilos de negociación. No podemos obviar que en nuestra forma de negociar con otras empresas influyen en el marco económico, político y geográfico en el que nos hallamos circunscritos, y de forma más concreta, el estrato social, cultural y empresarial al que pertenecemos. Las empresas son cada vez más conscientes de que el éxito de las transacciones comerciales depende en gran medida de la capacidad de adaptación y del respeto a las costumbres originarias de nuestros interlocutores. Entender determinados comportamientos como fruto de la diversidad y de los diferentes matices culturales que caracterizan y fundamentan la identidad de los pueblos, nos hará más receptivos y empáticos a los ojos de estos agentes y nos dotará de la tolerancia, y entendimiento necesarios para afrontar determinadas situaciones. En definitiva, el respeto y el interés por el contrario pueden convertirse en el camino más fácil para alcanzar un buen acuerdo. El objetivo de esta obra es el de informar objetivamente acerca de estas costumbres y particularidades en el marco de las negociaciones interculturales y desterrar determinados mitos y falsas creencias que circulan en torno a determinados países.

Teléfonos: 55 44 73 40 y 55 44 72 91

www.libreriabonilla.com.mx