Título: Técnicas de Negociación y Resolución de Conflictos

Autor:

Precio: $320.00

Editorial:

Año: 2011

Tema:

Edición: 1ª

Sinopsis

ISBN: 9786073205931

Técnica de preparación y resolución de conflictos describe las herramientas para lograr negociaciones exitosas. A través de un novedoso enfoque, la autora busca alentar al lector hacia el autoconocimiento, con el objeto de que pueda construir negociaciones efectivas personalizadas.

La característica principal de esta obra es que presenta resultados de investigaciones psicológicas y sociológicas que se aplican en forma práctica a situaciones en el entorno de los negocios. Además, selecciona las mejores recomendaciones de expertos en conflicto, negociación y persuasión, para lograr estrategias de negociaciones efectivas.

Este texto resulta de gran utilidad pues, además de la amplitud de información y explicaciones que incluye, muestra la aplicación de los conceptos en la práctica.