

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



**Título:** Fundamentos de Negociación

**Autor:**

**Precio:** \$370.00

**Editorial:**

**Año:** 2011

**Tema:**

**Edición:** 5ª

**Sinopsis**

**ISBN:** 9786071507532

Fundamentos de negociación explora los principales conceptos y teorías de la negociación, y presenta el mejor y más reciente trabajo sobre éste y otros temas relacionados, tales como poder, influencia y manejo de conflictos.

Novedades en esta quinta edición:

!Relaciones de poder en las negociaciones salariales, y la solución de conflictos en equipos eficientes y no eficientes.

!Objetivos de aprendizaje en cada capítulo para resaltar áreas específicas.

!Cuadros con casos actuales y relevantes, así como importantes lineamientos en el campo de la negociación