

image not found or type unknown



Aprender a negociar

Francesc Beltri

Fecha de publicación:
01/06/2000

Sello Editorial:
Ediciones Paidós

Contacto de prensa

Nombre: Paloma Cordón

Teléfono: 93 492 86 33

Email:
pcordon@planeta.es

La negociación no es una riña en la que gana el más fuerte. No es un juego de bribones en el que quien mejor finge más gana. No es el deporte de los pícaros, en el que engañar sin que se note es el objetivo. Negociar es intercambiar, y la lucha nunca ayudará a hacer mejor ese intercambio. En este libro se presenta un sencillo resumen de aquellas cuestiones que siempre suscita este tema: ¿qué es la negociación y por qué negociamos?, ¿se puede ganar sin derrotar?, ¿puedo negociar sin poder?, ¿cualquiera puede ser un buen negociador? ¿cuáles son las claves del éxito? En este volumen el lector podrá encontrar, entre otras cosas, las diez fases y momentos que recorre toda negociación, un resumen de las veinte tácticas más usadas y sus correspondientes contratácticas y una herramienta para analizar su propio estilo, así como ejemplos, casos y modelos de cómo conducir negociaciones interpersonales, profesionales y comerciales. Con una clara vocación de guía divulgativa se recogen las cincuenta preguntas más frecuentes en el ámbito de la negociación y sus correspondientes respuestas. Y se cierra el breviario con un pequeño glosario en el que el lector encontrará definidos los términos más usados. Francesc Beltri, conocido consultor en organizaciones, nos transmite desde su experiencia en el campo empresarial e institucional una personal visión del conflicto como fenómeno interpersonal. Su formación en psicología, trabajo con grupos, desarrollo organizacional y administración de empresas, se utiliza para ejemplificar con claridad la casuística de la negociación. La práctica de la consultoría dentro y fuera de nuestro país, así como multitud de publicaciones, le permiten exponer con sencillez la complejidad intrínseca a la dinámica negociadora.

Francesc Beltri

Francesc Beltri, conocido consultor en organizaciones, nos transmite desde su experiencia en el campo empresarial e institucional una personal visión del conflicto como fenómeno interpersonal. Su formación en psicología, trabajo con grupos, desarrollo organizacional y administración de empresas, se utiliza para ejemplificar con claridad la casuística de la negociación. La práctica de la consultoría dentro y fuera de nuestro país, así como multitud de publicaciones, le permiten exponer con sencillez la complejidad intrínseca a la dinámica negociadora.