

image not found or type unknown



El pequeño libro de la negociación

Alejandro Hernández

Fecha de publicación:
04/04/2017

Lo esencial del arte de negociar.

Sello Editorial:
Alienta Editorial

¿Qué hago si me piden un descuento?, ¿cómo cierro la negociación?, ¿cómo manejo a un negociador agresivo?, ¿qué le digo al otro cuando me contesta que "un no es un no"? Todas las grandes empresas, sean del sector que sean, se hacen las mismas preguntas sobre negociación. Por eso Alejandro Hernández ha escrito *El pequeño libro de la negociación*, un libro que aclara todas estas cuestiones de una vez por todas. Se trata de un pequeño libro de consulta que podrás llevar encima para tener a mano cuando lo necesites. Las preguntas estarán ordenadas por fases y en cada fase habrá cinco preguntas y respuestas.

Contacto de prensa

Nombre: María José Bertrán

Teléfono: 93 492 82 03

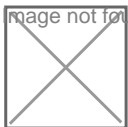
Email:
mjbertran@planeta.es

Nombre: Alba Ríos

Teléfono: 93 492 86 58

Email:
arioss@planeta.es

image not found or type unknown



Alejandro Hernández

Alejandro Hernández comparte sus talleres y conferencias por todo el mundo. Europa, India, China o América, y en empresas tan dinámicas como GENERAL ELECTRIC HEALTHCARE, OTIS, CAIXABANK, ROCA o MERCADONA.

Es empresario, propietario de la cadena de tiendas NICHÍ SEIJO, de la mayorista de viajes HIPERFAIRS, de TRAINING PROVIDERS y de ESTUDIA USA. Es licenciado en Derecho y Mediator de Seguros titulado.

Autor de cinco libros, entre ellos el bestseller *Negociar es fácil, si sabe cómo*, que es el libro de negociación más vendido de un autor español, *Negociación para Dummies*, *Vender es fácil, si sabe cómo* y *Cómo liderar hoy, con 4 conversaciones*.

Inició su carrera como directivo en la empresa estadounidense TEXACO CHEVRON. Después se incorporó en BANG & OLUFSEN como country manager para España y Portugal.

Si quieres información para participar en alguno de sus talleres abiertos de negociación puedes contactar con Susana:tp@formacionejecutivos.com