

ALEJANDRO HERNÁNDEZ

Negociar es fácil, si sabe cómo

¿Cuánto dinero pierde por desconocer
las técnicas de negociación?

Fecha de publicación:

08/04/2019

Sello Editorial:

Alenta Editorial

Contacto de prensa

Nombre: María José Bertrán

Email: mjbertran@planeta.es

Nombre: Júlia Llaó

Email: julia.llao@planeta.es



Negociar es fácil, si sabe cómo

Alejandro Hernández

Negociar con eficacia no está reservado sólo para los grandes empresarios y altos directivos. Con este audiolibro conocerá las habilidades de negociación que usan los expertos y podrá negociar como ellos.

¿Quién ha dicho que negociar con eficacia está reservado sólo para los grandes empresarios y altos directivos? ¡Usted puede negociar como ellos! Este audiolibro le desvela las mejores técnicas empleadas por los expertos y las pone a su alcance de una manera clara y muy práctica. Tanto si negocia un acuerdo internacional como uno con su vecino, las herramientas que resultan eficaces son las mismas; lo que dificulta una negociación son las circunstancias particulares que la rodean, no las estrategias de negociación que le revelamos en este audiolibro.

En *Negociar es fácil, si sabe cómo* Alejandro Hernández le ofrece las principales técnicas de negociación a partir de ejemplos reales expuestos en forma de diálogo sencillo y directo entre el autor y uno de sus lectores, que presenta como eje central un problema con su inquilina. La experiencia de este lector le mostrará poco a poco todos los comportamientos y habilidades propios de los expertos en negociación.

Una vez haya terminado de escuchar este audiolibro, usted habrá adquirido los conocimientos necesarios para convertirse en un excelente negociador.

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 Mediador 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