

image not found or type unknown



# Manual de negociación del Kremlin

**Igor Ryzov**

**Fecha de publicación:**

29/03/2023

**Sello Editorial:**

Temas de Hoy

## Contacto de prensa

**Nombre:** Elia Crego

**Email:**

elia.crego@planeta.es

Un libro escrito por Igor Ryzov, diplomático del Kremlin e instructor empresarial y profesor de tecnologías de negocio. > Igor Ryzov ¿Podrás decir «no» a esta propuesta?

**Descubre todos los secretos detrás de los procesos de negociación del gobierno ruso.**

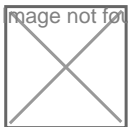
**La negociación es un proceso en el que estamos inmersos a diario en todos los ámbitos de nuestra vida**, tanto personal como profesional. ¿Qué pasa cuando nos encontramos con alguien que nunca se rinde? ¿Cómo podemos defendernos frente a un manipulador? ¿Cómo decimos «no» sin poner en riesgo un acuerdo?

Cuenta la leyenda que la escuela de negociación del Kremlin nació en 1920, bajo el poder de Iósif Stalin, y que a día de hoy tiene aún millones de seguidores. Habiendo formado parte del cuerpo diplomático ruso y tras una dilatada experiencia en el mundo del *management*, **Igor Ryzov nos ofrece una guía exhaustiva con las técnicas más efectivas para conseguir acuerdos que satisfagan a todas partes:** desde saber cómo obtener la mejor información hasta cómo interpretar al otro.

Con **ejemplos prácticos y ejercicios** para perfeccionar nuestras habilidades, este manual reúne la multitud de enfoques científicos que se utilizan actualmente en el mundo de las negociaciones revela las herramientas necesarias para dominarlas.

**¿Serás capaz de decir «no» a esta propuesta?**

image not found or type unknown



**Igor Ryzov**

Igor Rizov, diplomático del Kremlin, es instructor empresarial y profesor de tecnologías de negocio desde 2006. Es miembro del equipo negociador de Jim Camp y autor de las sesiones *Hard Negotiations*.