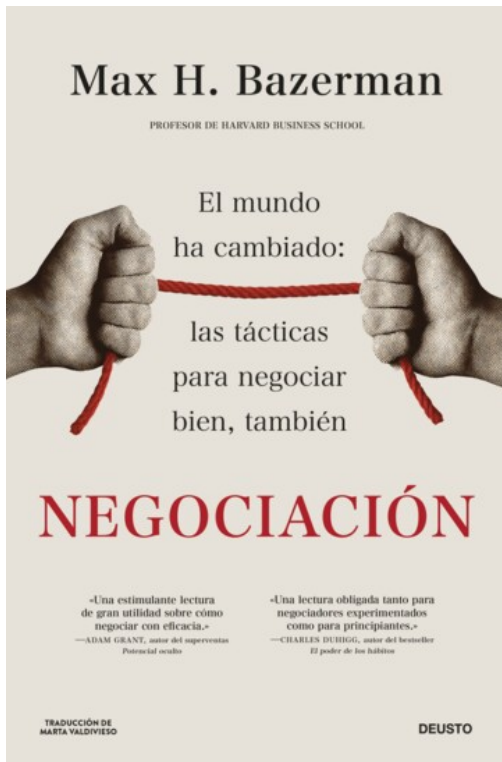




Negociación

Max H. Bazerman

Una guía esencial para negociar en el mundo globalizado y online, de la mano del mayor experto mundial en negociación

Una guía esencial para negociar en el mundo globalizado y online, de la mano del mayor experto mundial en negociación

En ***Negociación***, Max Bazerman, pionero en el campo, muestra **cómo negociar con éxito hoy en día** adaptando principios y estrategias para los nuevos y desafiantes contextos a los que se enfrenta este sector. Brindando **herramientas para negociar a través de diferencias culturales y políticas o durante períodos de crisis**. Una visión concisa y experta de las técnicas esenciales de negociación para cualquier persona que se inicie en el tema o desee actualizarse a las nuevas tendencias.

Fecha de publicación:

01/10/2025

Sello Editorial:

Deusto

Contacto de prensa

Nombre: María José Bertrán

Email: mjbertran@planeta.es

Nombre: Júlia Llaó

Email: Julia.lao@planeta.es



Max H. Bazerman

Max H. Bazerman es profesor de Administración de Empresas en *Harvard Business School*, autor e investigador con más de 200 artículos publicados. Ha sido nombrado una de las 100 personas más influyentes en ética empresarial de *Ethisphere*.