

image not found or type unknown



Cómo negociar para mejorar resultados

John Winkler

Fecha de publicación:
01/11/2007

Sello Editorial:
Deusto

Contacto de prensa

Nombre: Alba Ríos

Teléfono: 93 492 86
58

Email:
arioss@planeta.es

Nombre: María José
Bertrán

Teléfono: 93 492 82
03

Email:
mjbertran@planeta.es

Debido a las condiciones que imperan actualmente en la economía mundial es de vital importancia ser hábil en la negociación, ya sea con el trato con clientes, en absorciones de empresas, con importantes contratos, o con los directivos de su misma empresa. *Cómo negociar para mejorar resultados*, escrito gracias al elaborado estudio de investigación, prácticas y usos de los directivos de alto nivel de diecisiete países, está concebido para un mercado mundial y expone la estrategia, las tácticas y las jugadas más habituales en el proceso negociador. El libro está repleto de casos reales, consejos prácticos, ejercicios, programas de estudio y consejos sobre las reglas del juego. Existen muchos libros acerca de la dirección eficaz, pero éste es uno de los primeros que habla de la negociación eficaz.

John Winkler