

image not found or type unknown



# Negociar para ganar

**Jim Thomas**

**Fecha de publicación:**

01/11/2007

**Sello Editorial:**

Gestión 2000

Negociar para ganar es el último manual de negociación, escrito con humor e irreverencia por el reconocido negociador Jim Thomas.

## Contacto de prensa

Esta obra muestra a los lectores - de manera práctica y sencilla - exactamente cómo negociar.

Ilustra la verdadera realidad de las negociaciones con conocimientos históricos, científicos, éticos e interculturales, con lo cual logra un rico y completo tratamiento del tema.

**Nombre:** Alba Ríos

La negociación es una habilidad que toda persona necesita para conseguir lo que quiere: para vender más, para mantener costos bajos, gestionar mejor, fortalecer relaciones, en definitiva, para ganar.

**Teléfono:** 93 492 86 58

**Email:**

arioss@planeta.es

El autor explica la manera en que los mejores negociadores logran soluciones positivas duraderas, y generan ganancias y relaciones.

**Nombre:** María José Bertrán

Este libro es una guía que cubre todo lo que se necesita saber acerca de la negociación: claves para negociar con distintos públicos, cuestiones éticas, las razones de por qué los americanos son los mejores negociadores, cómo tratar con contrapartes que intimidan o agresivos, etc.

**Teléfono:** 93 492 82 03

**Email:**

mjbertran@planeta.es

**Jim Thomas**