

El negociador al minuto

Don Hutson

George Lucas

Empresa Activa

128 págs.

LAS negociaciones forman parte de todos los aspectos de nuestra vida, tanto en el ámbito laboral como en el personal y en nuestras relaciones de consumo. Pero mucha gente se siente incómoda, nerviosa y temerosa ante la negociación y prefiere evitarla. Se trata de la «negociafobia» y de cómo abordarla trata este libro que tiene un carácter eminentemente práctico.

En él se narra la historia de un vendedor de éxito que tuvo que reelaborar sus estrategias de negociación para poder seguir siendo eficaz, pues una única estrategia no sirve para todos los casos. Sus páginas plasman cuatro estrategias de negociación que se pueden utilizar y cuándo es más adecuado recurrir a cada una de ellas.

