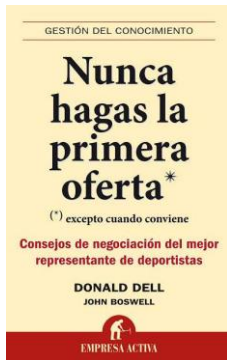


EDICIONES URANO – EMPRESA ACTIVA



Nunca hagas la primera oferta * (* *Excepto cuando conviene,* **un libro clave para negociar** **satisfactoriamente**

¿Cuáles son los secretos de una buena negociación?

Nunca hagas la primera oferta desvela las herramientas necesarias que se deben poner en práctica para alcanzar el éxito en cualquier tipo de negociación gracias a una serie de sencillos y potentes consejos. De la mano de **Donald Dell**, el mejor representante de deportistas de Estados Unidos, el lector aprenderá no sólo los secretos de la negociación sino muchas de las anécdotas reales que involucran a estrellas del deporte mundial a las cuales el autor ha representado, como los jugadores de baloncesto Michael Jordan o Patrick Ewing o el tenista Andy Roddick.

El libro pone de manifiesto cómo en una negociación influyen numerosos factores, desde la reputación de una empresa hasta el humor o carácter de la persona con la que nos tenemos que sentar a discutir. Independientemente de que se esté cerrando un acuerdo comercial, la venta de una casa o el blindaje de un contrato, **Dell** defiende que la mayoría de los tratos son muy simples, por lo que siempre hay que tener perfectamente definido el objetivo global.

Nunca hagas la primera oferta descubre los pasos cronológicos que se deben seguir para realizar un buen trato, entre los que destacan la necesidad de establecer relaciones de confianza, evaluar a los oponentes, nunca realizar la primera oferta con el fin de sacar la mayor información al contrario o el desarrollo de nuestro potencial creativo.

Cada capítulo se ilustra con ejemplos de diferentes acuerdos protagonizados por su autor a lo largo de su carrera profesional. De esta manera, conoceremos los entresijos de las negociaciones de Nike con Michael Jordan y cómo John McEnroe inició su brillante carrera de comentarista deportivo.

Nunca hagas la primera oferta es una lección magistral del mundo de los negocios con útiles recomendaciones fáciles de llevar a la práctica.

Los autores:

Donald Dell es cofundador de la ATP (Asociación de Tenistas Profesionales) y fundador de Proserv, una de las más prestigiosas agencias de representación de deportistas, que ha tenido entre sus clientes a Jimmy Connors, Andy Roddick o Michael Jordan entre otros.

Además, fue capitán del equipo de tenis de Estados Unidos para la Copa Davis y ha sido elegido para el International Tennis Hall of Fame.

John Boswell ha escrito o coescrito 17 libros, muchos de los cuales han sido best sellers del New York Times.

Opiniones:

“Donald siempre ha tenido un sexto sentido para negociar. No puedo expresar en palabras el gran trabajo que ha hecho en negociaciones muy complicadas”.

Stan Smith
Campeón de Wimbledon y del U.S. Open.

“Donald Dell ha escrito un entretenido y muy educativo libro sobre negociación. Es un maestro del juego”.

Frederick W. Smith
Presidente de FedEx.

Más información:

TÍTULO ORIGINAL:	Never Make the First Offer
TRADUCCIÓN:	Isabel Murillo Fort
CÓDIGO:	039000214
ISBN:	978-84-92452-44-6
PUBLICACIÓN:	01/03/2010
PRECIO:	13,50 €
FORMATO:	135 x 213
PÁGINAS:	224
COLECCIÓN:	GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO