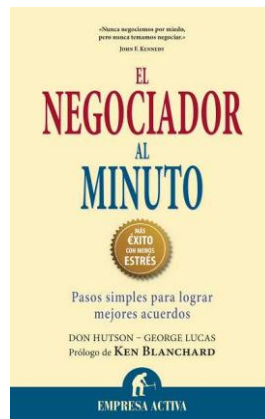




EMPRESA ACTIVA

El negociador al minuto

Pasos simples para lograr mejores acuerdos



“Nunca negociemos por miedo, pero nunca temamos negociar”

John F. Kennedy

Las negociaciones están en todos los aspectos de nuestras vidas, tanto en el trabajo como con nuestros familiares y vecinos, así como en nuestras relaciones de consumo. Aún así la mayoría de la gente prefiere evitar tener que negociar. Los hace sentir incómodos, nerviosos y temerosos. Esta plaga a la que los autores llaman “**Negociafobia**” es lo que se combate con este ameno y práctico libro.

Es la historia de un exitoso vendedor que tuvo que reelaborar sus estrategias de negociación para poder seguir siendo eficaz, ya que una estrategia no sirve para todos los casos. En este libro se plasman las cuatro estrategias de negociación que se pueden utilizar y cuándo conviene usar cada una de ellas.

Autores:

Don Hutson es Director de U.S: Learning y miembro del directorio de Executive Books, ha escrito más de doce libros incluido “El emprendedor al minuto”.

Dr. George Lucas es miembro del directorio de U.S. Learning y dirige seminarios sobre negociación en todo el mundo y tiene varios libros escritos.

TÍTULO ORIGINAL:	One Minute Negotiator, The
TRADUCCIÓN:	María Isabel Merino Sánchez
CÓDIGO:	039000242
ISBN:	978-84-92452-72-9
PUBLICACIÓN:	04/04/2011
ENCUADERNACIÓN:	RCA C/S
FORMATO:	135 x 213
PÁGINAS:	128
COLECCIÓN:	NARRATIVA EMPRESARIAL
Código BIC:	KJ (Empresa y gestión (*))
Código BISAC:	BUS041000 (BUSINESS & ECONOMICS / Management)