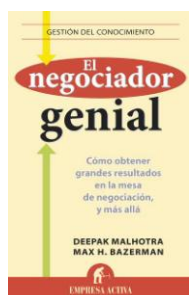




EMPRESA ACTIVA

Los profesores de Harvard **Deepak Malhotra**, autor de *Yo me he llevado tu queso*, y **Max H. Bazerman**, coautor de *Puntos ciegos*, presentan un libro que se ha convertido en un clásico de la negociación...



El negociador genial

En nuestra sociedad cada vez más compleja, diversa y dinámica, la negociación es vista como el mecanismo más práctico y eficaz que disponemos para asignar recursos, equilibrar intereses opuestos y solucionar conflictos de todo tipo. Todo el mundo quiere y necesita saber cómo conseguir mejores resultados en sus negociaciones y disputas. Por lo tanto, la negociación es, quizás ahora más que nunca, una habilidad esencial para tener éxito en todos los ámbitos de la vida. ¿Por qué entonces seguimos negociando de una manera ineficiente?

El negociador genial presenta un planteamiento sistemático y eficaz que aprovecha las últimas investigaciones realizadas sobre resolución de negociaciones y disputas, la propia experiencia de los autores como negociadores, consultores y educadores, junto con los casos prácticos de sus clientes y alumnos. Su método ha sido puesto a prueba en los cursos de MBA y de enseñanza para ejecutivos que ambos imparten en Harvard Business School.

A lo largo de sus páginas el lector aprenderá a minimizar la dependencia de la intuición en el proceso de negociación, aumentará la comprensión y el uso de estrategias probadas y alcanzará sistemáticamente unos resultados superiores.

El negociador genial es un libro ideal para todos aquellos que tienen que negociar cotidianamente, cargado de anécdotas de casos reales que lo convierten en muy fácil de leer.

Los autores:

Deepak Malhotra es profesor de Negociación en Harvard. Ha colaborado en las mejores revistas de gestión, psicología y resolución de conflictos y ha escrito *Yo me he llevado tu queso* publicado por Empresa Activa.

Max H. Bazerman es profesor de Negociación en Harvard Business School y autor de varios libros, incluido la coautoría de *Puntos ciegos* también publicado por Empresa Activa.

Opiniones:

“Un marco de negociación absolutamente brillante y una serie de herramientas y estrategias de negociación ilustradas con anécdotas y situaciones de casos reales y complejos. Es el libro más comprensivo, sabio y práctico sobre la materia que he visto”.

Stephen R. Covey, autor de *Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva*.

“Lleno de historias reales, *El negociador genial* le muestra cómo detectar oportunidades, descubrir información oculta, identificar potencialidades negociadoras y enfrentarse satisfactoriamente a los trucos sucios de su adversario”.

Newsweek.

Más información:

TÍTULO ORIGINAL:	Negotiation Genius
PRECIO:	19 €
TRADUCCIÓN:	María Isabel Merino Sánchez
CÓDIGO:	039000277
ISBN:	978-84-96627-53-6
PUBLICACIÓN:	11/03/2013
ENCUADERNACIÓN:	RCA C/S
FORMATO:	135 x 213
PÁGINAS:	448
COLECCIÓN:	Gestión del conocimiento
Código BIC:	KJN (Negociación empresarial)
Código BISAC:	BUS047000 (BUSINESS & ECONOMICS / Negotiating)