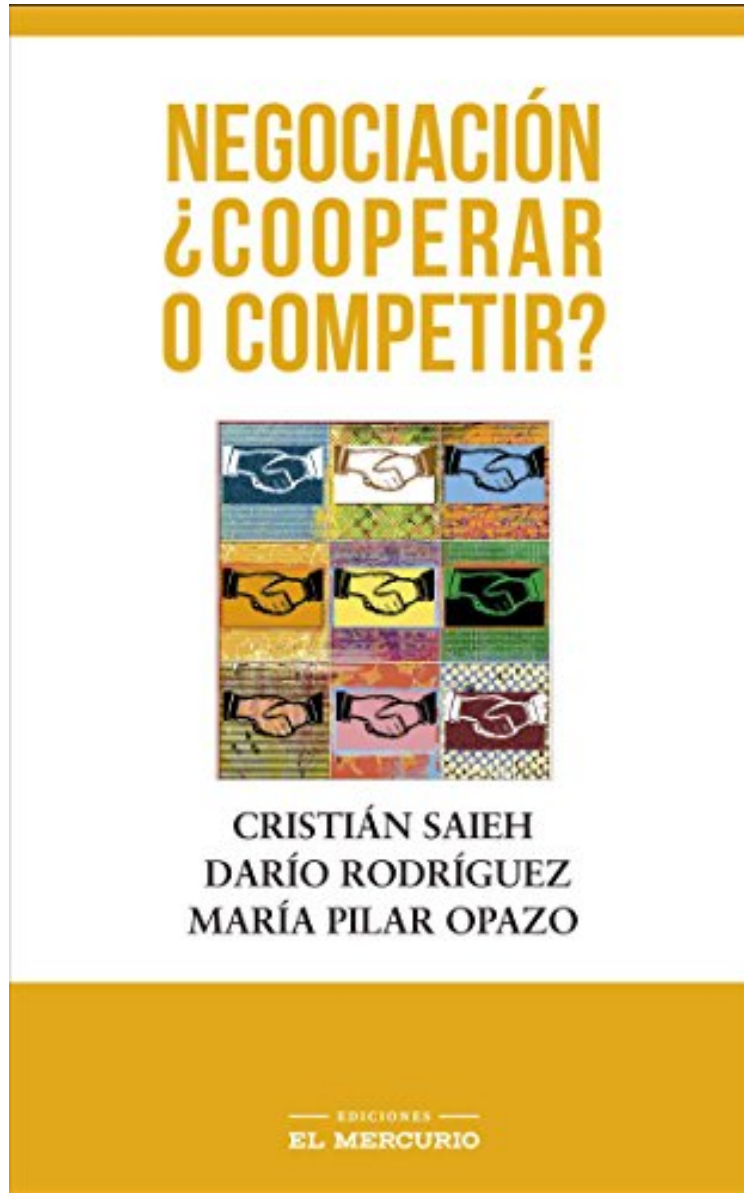


[Mobile book] Negociación ¿cooperar o competir? (Spanish Edition)

Negociación ¿cooperar o competir? (Spanish Edition)

Cristián Saieh, Darío Rodríguez, María Pilar Opazo
DOC | *audiobook | ebooks | Download PDF | ePub



DOWNLOAD



READ ONLINE

#1884996 in eBooks 2016-08-29 2016-08-29 File Name: B01L80EVKA | File size: 78.Mb

Cristián Saieh, Darío Rodríguez, María Pilar Opazo : Negociación ¿cooperar o competir? (Spanish Edition) before purchasing it in order to gauge whether or not it would be worth my time, and all praised *Negociación ¿cooperar o competir? (Spanish Edition)*:

Nuestra vida es una negociación permanente. En toda comunicación, desde una conversación entre

amigos hasta la compra de un auto o la venta de una empresa, se producen conflictos y se toman decisiones que es necesario negociar. Pero los ejecutivos chilenos le temen al conflicto y muchas veces el deficiente manejo en la comunicaci3n termina en malas negociaciones y p3rdida de tiempo y esfuerzo. A diferencia de otros t3tulos, 'Negociaci3n, iquest;cooperar o competir' aporta una mirada novedosa y pr3ctica de la negociaci3n, basada en la teor3a de los sistemas sociales y la comunicaci3n, que va ma3s all3 del conocido ganar-ganar. Con ejemplos pr3cticos y un estilo amistoso y directo, 'Negociaci3n, iquest;cooperar o competir' nos enseña todo sobre el desafiante proceso de una negociaci3n, desde su acertada planificaci3n, las opciones de valor, la legitimidad, el compromiso y de trazar la l3nea e3ctica hasta la manera de generar poder, cerrar una negociaci3n y formalizar un acuerdo que refleje transacciones exitosas.