

(Mobile pdf) Obtenga el siacute; consigo mismo: Superar los obstaacute;culos interiores para negociar con eacute;xito (Spanish Edition)

Obtenga el siacute; consigo mismo: Superar los obstaacute;culos interiores para negociar con eacute;xito (Spanish Edition)

William Ury

ePub | *DOC | audiobook | ebooks | Download PDF



 Download

 Read Online

#744037 in eBooks 2015-03-26 2015-03-26 File Name: B00UC0LG38 | File size: 51.Mb

William Ury : Obtenga el siacute; consigo mismo: Superar los obstaacute;culos interiores para negociar con eacute;xito (Spanish Edition) before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Obtenga el siacute; consigo mismo: Superar los obstaacute;culos interiores para negociar con eacute;xito (Spanish Edition):

0 of 0 people found the following review helpful. Obteniendo el Siacute; Consigo mismoBy A CustomerEl modelo

para prepararnos nosotros mismos es muy potente, así que; como los ejemplos. Otro gran concepto es dar en lugar de recibir 0 of 0 people found the following review helpful. Es un libro que contiene unos puntos de vista interesantes... By Enrique Escorcia Es un libro que contiene unos puntos de vista interesantes y te entrega unas herramientas que te pueden servir a alcanzar el éxito. 0 of 0 people found the following review helpful. Hay veces en las que nosotros somos nuestros propios enemigos porque no sabemos manejar nuestras emociones *** excelente libro! By Pablo M Linzoain Este es uno de los mejores libros de negociación después del Siacuta;... ¡excl; de acuerdo! Como negociar sin ceder, porque nos ayuda a saber lo que queremos (que no es faacuta; cil!) y este es un punto que fue en parte olvidado por los autores Roger Fisher y William Ury. Yo lo conocí; personalmente al profesor Roger Fisher y el siempre pedí; a sus estudiantes y colegas que critiquen y mejoren su libro, que sin duda alguna su obra fue y será; la obra maestra de negociación; en el mundo, porque nos ayuda; a todos a entendernos y trabajar sobre algo que se puede mejorar. En negociación; muchas veces nosotros somos nuestros propios enemigos porque no sabemos manejar nuestras emociones. Pablo M Linzoain

El primer paso para afrontar cualquier negociación; o conflicto. William Ury, coautor del claacuta; sico best seller Obtenga el siacuta;, ha enseñado; a decenas de miles de personas de todos los acuta; mbitos profesionales coacuta; mo mejorar su capacidad de negociación;. A lo largo de estos añ; os, Ury ha descubierto que el mayor obstaculo para alcanzar unos acuerdos provechosos y unas relaciones satisfactorias no está; en nuestra contraparte, por difí; cil que esta resulte. El mayor obstaculo reside en nosotros mismos, en nuestra tendencia natural a reaccionar de una forma contraria a nuestros intereses. Sin embargo, este obstaculo se puede convertir en nuestro mejor aliado. Si aprendemos primero a comprendernos y a controlarnos, estamos poniendo la base para comprender e influenciar a los dema; s. En esta precuela indispensable de Obtenga el siacuta;, Ury parte de su experiencia personal y profesional como negociador en conflictos beacuta; licos para desarrollar un meacuta; todo praacuta; ctico que permite conquistar primero el siacuta; con uno mismo, e incrementar de esta forma la capacidad para conseguir el siacuta; de los dema; s. Uacuta; til y sencillo, Obtenga el siacuta; consigo mismo es una guí; a esencial para alcanzar la satisfacció; n interior, a partir de la cual podrá; mantener unas relaciones maacuta; s sanas, una familia maacuta; s feliz, un trabajo maacuta; s productivo y un entorno maacuta; s paciacuta; fico. Resentí; as: laquo; Inteligente y realista, noble y praacuta; ctico, brillante y cercano. Ury ha desarrollado un planteamiento global para alcanzar el siacuta; en un mundo tan conflictivo como el nuestro. Este libro se centra en la negociación; n maacuta; s dura de todas: la que hacemos con nosotros mismos. Una vez maacuta; s, Ury ha realizado una gran contribució; n con su trabajo. raquo; Jim Collins, autor de Empresas que sobresalen laquo; He aquí; nuestro peor enemigo en cualquier mesa de negociación; n: nosotros mismos. Ury ha escrito una imprescindible precuela de Consiga el siacuta;. Si usted adopta las estrategias de este libro conseguiraacuta; avanzar en su vida y en su carrera. raquo; Daniel H. Pink, autor de La sorprendente verdad sobre queacuta; nos motiva laquo; Ury nos ofrece un planteamiento que refuerza nuestra confianza y que nos aporta una sensació; n de energí; a y realizació; n personal. Todos seremos maacuta; s eficaces si empezamos las negociaciones por nosotros mismos antes que con los dema; s. raquo; Joanna Barsh, directora emeacuta; rita de McKinsey amp; Company