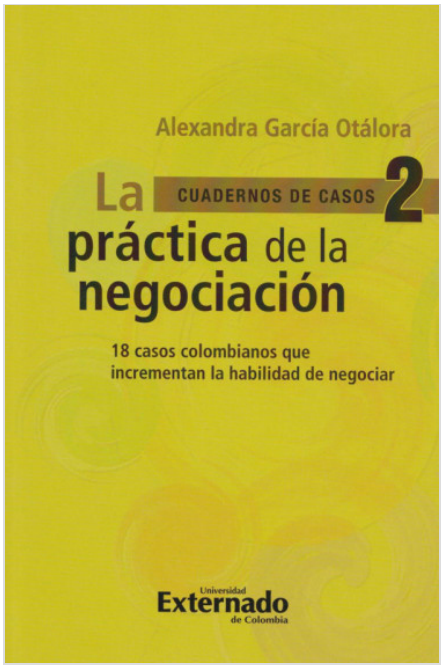
La Práctica de la Negociación 2 (cuadernos de casos n.° 2)

18 Casos Colombianos que Incrementan la Habilidad de Negociar



Autor

Alexandra García Otálora

Sinopsis

Nos cuesta trabajo la conciencia.Es difícil permitir, ceder, comprender, aceptar que los demás también tienen su propia agenda, opiniones y formas de proceder. Tenemos expectativas sobre las situaciones y sobre lo que pensamos "debería" suceder.Queremos que las cosas fluyan, pero según nuestros parámetros y creencias. Queremos que las personas reaccionen y se comporten de una cierta manera.Queremos mantener el control.La convivencia nos reta a soltar el control y a actuar con la generosidad en las manos.

AG

Sobre el autor

Alexandra García Otálora

Escanea para ver en línea

Impreso

Año de publicación: 2019

Presentación: Tapa blanda o Bolsillo

Tamaño: 14 x 21 cm

Número absoluto de páginas: 146 Páginas

ISBN13: 9789587901955

$28.000 COP

2026 © Sistema Integrado de Metadata Estandarizada desarrollado por Hipertexto - Netizen

E-Book

Presentación: PDF (Digital: descarga y online)

Total de páginas numeradas: 141 Páginas

ISBN13: 9789587901955

$17.000 COP



Palabras clave

Negociación; Habilidades gerenciales; Casos de estudio; Gestión empresarial

2026 © Sistema Integrado de Metadata Estandarizada desarrollado por Hipertexto - Netizen