Negociación internacional. Enfoque estratégico

Autor

Luis Alfonso Gómez Domínguez

Sinopsis

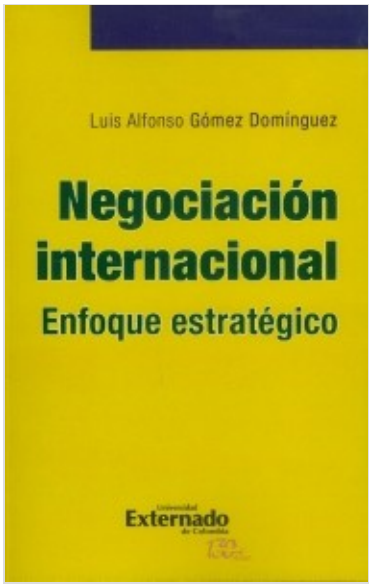
La preparación de los profesionales del siglo XXI como sujetos propositivos, al participar en negociaciones de transacciones nacionales e internacionales, es precisamente la finalidad de este escrito, de tal manera que cuenten con las pautas claves desde el punto de vista de conveniencia del negocio que se vaya a celebrar para asegurar que la transacción acordada esté blindada contra cualquier inconveniente que luego pueda afectar las relaciones entre las empresas o las ganancias proyectadas. En la búsqueda de mejores tratos con personas de otros países el factor cultural cumple un papel preponderante, razón por la cual se encuentra presente a lo largo del texto.

LG

Sobre el autor

Luis Alfonso Gómez Domínguez

Abogado bilingüe de la Universidad Externado de Colombia, experto en resolución alternativa de conflictos de alta complejidad jurídico- técnica.



Escanea para ver en línea

Impreso

Año de publicación: 2016

Presentación: Encuadernación comercial (Tapa blanda o Bolsillo)

Tamaño: 14 x 21 x 13 cm

Número absoluto de páginas: 220 Páginas

ISBN13: 9789587724998

$44.000 COP

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

Especializado en Comercial-Civil, contractual y extracontractual, desarrollos tecnológicos, financiero, obras civiles – societario – familia. Máster en Negocios Internacionales y Gerencia de la Universidad de Westminster en Londres, curso de Estrategias de Negociación Internacional de la Universidad de Cambridge. Realizó el programa certificado en Enseñanza e Investigación en Negociación en la Kellogg School of Management, Northwestern University de Chicago. Diplomado de Conciliador en Derecho de la Cámara de Comercio de Bogotá. Candidato a Phd de la Universidad de Tilburg. Desempeño como conciliador: Con amplia trayectoria en solución de disputas en temas de proyectos tecnológicos, derecho privado, específicamente en derecho comercial nacional e internacional, derecho societario, restitución de inmueble arrendado, obras civiles, propiedad intelectual, derecho financiero, responsabilidad civil contractual y extracontractual, derecho civil, familia, liquidaciones de sociedad conyugal, alimentos y declaratoria de unión marital de hecho, entre otros.Docente de la Universidad Externado de Colombia de la cátedra Estrategias de Negociación en las facultades de derecho, administración de empresas y contaduría. Adicionalmente, ha dictado cursos de formación a conciliadores, conferencista en congresos y seminarios. Profesor de la materia Inteligencia Artificial Aplicada a la Resolución de Conflictos.

E-Book

Año de publicación: 2016

Presentación: EPUB (Digital: descarga y online)

Número absoluto de páginas: 220 Páginas

ISBN13: 9789587726848

$26.000 COP



Palabras clave

Derecho internacional; Derecho; Negociación internacional; Enfoque estratégico

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