Negociación.

Arte empresarial



Autor

Guillermo Andrés Zapata Pérez

Sinopsis

El éxito de una negociación depende en gran medida de la preparación de las personas que intervienen en él y la habilidad con que se usan las técnicas para presentar las ofertas, hacer concesiones y demás procesos del intercambio. En esta segunda edición se abordan los factores que influyen en el desarrollo del acuerdo, se recopilan textos de expertos en el tema y experiencias del autor para plantear un modelo de negociación (PTN). Además, se desarrolló una herramienta digital que permitirá definir el perfil y estilo del negociador a fin de preparar un convenio efectivo. El libro está dirigido a aquellos que deseen desarrollar habilidades personales y profesionales en negociación, ya que es una habilidad transversal en todas las áreas y profesiones.

GZ

Sobre el autor

Guillermo Andrés Zapata Pérez

Impreso

Año de publicación: 2018

Presentación: Libro de tacto blando (Tapa blanda o Bolsillo)

Tamaño: 21 x 14 cm

Número absoluto de páginas: 148 Páginas

Número de páginas previas al contenido principal: 14 Páginas

Número de páginas del contenido principal: 127 Páginas

Número de páginas posteriores al contenido principal: 7 Páginas

ISBN13: 9789587716832

$60.000 COP

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

E-Book

Año de publicación: 2018

Presentación: EPUB (Digital: online)

Número absoluto de páginas: 150 Páginas

ISBN13: 9789587716849

$39.900 COP

E-Book

Año de publicación: 2018

Presentación: PDF (Digital: online)

Número absoluto de páginas: 150 Páginas

ISBN13: 978

$11 USD

IBD

Año de publicación: 2018

Presentación: Libro de tacto blando (Libro)

Tamaño: 23 x 16 cm

Número absoluto de páginas: 148 Páginas

ISBN13: 9789587716832

$19.000 COP

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



Palabras clave

Negociación; Preparación; Técnicas de negociación; Concesiones; Comunicación; Resolución de conflictos; Estrategia; Habilidades interpersonales

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