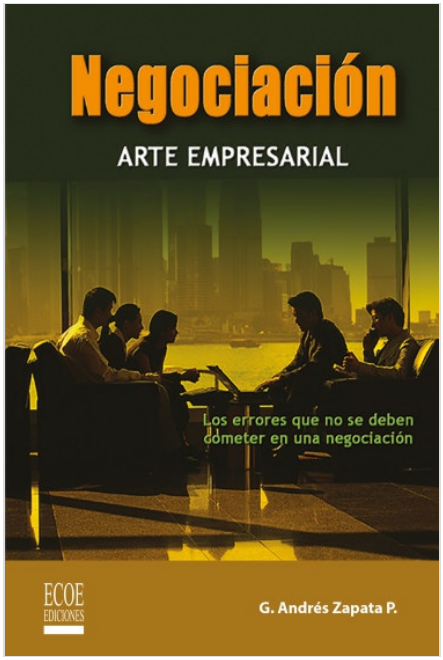
Negociación

Arte empresarial



Autor

Guillermo Andrés Zapata Pérez

Sinopsis

Negociación, arte empresarial es un libro que le permitirá ir desde los conceptos básicos de una negociación, descubriendo el perfil de negociador que es usted, para identificar los pasos que debe recorrer en ella hasta llegar a entender los errores que no debe cometer durante la danza de la negociación.Obtendrá los conceptos claros de los elementos que interactúan en una negociación y, al descubrir las características de negociador que tiene, podrá interpretar las señales de otros y conocer cómo se relacionan los diferentes tipos de personas.Esta valiosa información le permitirá desarrollar estrategias claras de negociación en cada una de las etapas y evitar cometer errores fatales para la negociación; además, logrará tener un impacto positivo en la contraparte y sin duda obtendrá resultados exitosos. Durante la definición del perfil negociador, se analizarán casos realesnacionales e internacionales, que se han identificado en muchas mesas de negociación a través de diez años de trabajo en ferias, ruedas de negocios y misiones comerciales.

Impreso

Año de publicación: 2010

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

Número de páginas del contenido principal: 120 Páginas

ISBN13: 9789586486316

$60.000 COP

GZ

Sobre el autor

Guillermo Andrés Zapata Pérez

E-Book

Año de publicación: 2010

Presentación: PDF (Digital: descarga y online)

Número de páginas orientativo de un producto digital: 120 Páginas

ISBN13: 9789586489331

$29.900 COP

E-Book

Año de publicación: 2010

Presentación: EPUB (Digital: online)

Número absoluto de páginas: 120 Páginas

ISBN13: 9789585081758

$29.900 COP

IBD

Año de publicación: 2010

Presentación: Tapa blanda o Bolsillo

Tamaño: 21 x 14 cm

Número absoluto de páginas: 122 Páginas

ISBN13: 9789586486316

$57.059 COP

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