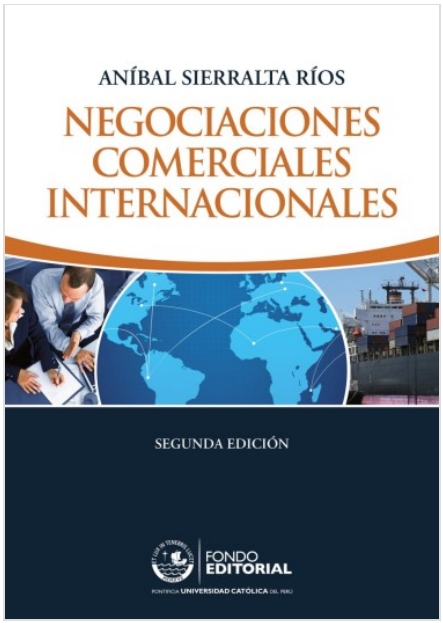
Negociaciones comerciales internacionales

Autor

Aníbal Sierralta Ríos



Sinopsis

Obra con enfoque latinoamericano que trata sobre las negociaciones comerciales, el proceso de una negociación, estrategias y tácticas de negociación comercial, negociación en los foros internacionales y el lobby y las relaciones comerciales. Además, se presentan casos prácticos y textos de los tratados internacionales de los foros indicados en el capítulo V.

AS

Sobre el autor

Aníbal Sierralta Ríos

Formado en Derecho, tiene maestría en Administración de empresas, Doctorado en Ciencias Jurídicas y posgrados en Comercio Internacional, Gerencia Internacional y Negocios Internacionales.

Impreso

Año de publicación: 2017

Presentación: Tapa blanda o Bolsillo

Tamaño: 24 x 17 x 6.01 cm

Número de páginas del contenido principal: 601 Páginas

ISBN13: 9786124146374

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

Consultor Internacional, representante del Perú ante la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil y ante las conferencias especializadas interamericanas sobre Derecho Internacional Privado así como miembro de la comisión Dumping y Subsidios (Indecopi).

E-Book

Año de publicación: 2017

Presentación: EPUB (Digital: descarga y online)

Tamaño: 1 Megabytes (MB)

Número de páginas orientativo de un producto digital: 601 Páginas

ISBN13: 9786123170219



Palabras clave

Negocios internacionales; Comercio internacional; Marco legal

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