

NEGOCIACION EN ACCION: ACUERDOS EFICACES EN LA MESA DE LA NEGOCIACION



Categoría:	Empresa
Plaza de edición:	MADRID
ISBN:	9788479788117
Autor:	JUAN MALARET
Año edición:	2007
Lengua:	CASTELLANO
Nº de páginas:	216 págs.
Editorial:	DIAZ DE SANTOS

[NEGOCIACION EN ACCION: ACUERDOS EFICACES EN LA MESA DE LA NEGOCIACION.pdf](#)

[NEGOCIACION EN ACCION: ACUERDOS EFICACES EN LA MESA DE LA NEGOCIACION.epub](#)

Esta obra puede ayudar a pasar de la teoría a la práctica en el arte y la ciencia de la negociación. Como dice su autor, el profesor Juan Malaret, el negociador debe pensar estratégicamente y actuar viendo oportunidades.

Es un libro estructurado a partir de todos los elementos del proceso de negociación: temas, objetivos las partes y los stakeholders, los siete elementos del proceso y las estrategias básicas: crear y reclamar valor. Contiene muchos casos reales. Por último, el libro contiene dos casos prácticos de negociación reales en los que el autor tuvo una intervención destacada y que son de especial utilidad para el entrenamiento de negociadores.