



Las 12 Leyes de la Negociación: O Eres Estratega O Eres Ingenuo



Descargar



Leer En Linea

[Click here](#) if your download doesn't start automatically

Las 12 Leyes de la Negociacion: O Eres Estratega O Eres Ingenuo

Barrot Font

Las 12 Leyes de la Negociacion: O Eres Estratega O Eres Ingenuo Barrot Font

SER ESTRATEGA NO ES LO OPUESTO A SER SINCERO, NI A SER HONESTO O DECENTE. SER ESTRATEGA ES LO OPUESTO A SER INGENUO. LAS BUENAS INTENCIONES TAMBIEN DEBEN SER ADMINISTRADAS CON INTELIGENCIA. La negociacion es una herramienta consustancial al ser humano, en la politica, el trabajo y en las relaciones personales. Y saber negociar no consiste en ser una persona dura o avasalladora, ni en controlar emocionalmente una situacion. Basta con emplear planteamientos estrategicos constructivos. Este libro desvela la esencia comun a todo tipo de negociacion y establece unos principios universales y practicos, que se ilustran con sucesos y situaciones reales extraidos de la historia, la literatura y del mundo de la empresa. Negociar con exito no resulta una tarea dificil. Es cuestion de practicar aplicando las 12 leyes que invariablemente determinan toda negociacion, y que parten del principio de que ser inteligente es mejor que ser agresivo. Estas leyes constituyen una valiosa fuente de inspiracion cuando Alfred Font expone de manera brillante los casos en que fueron aplicadas bien, o ilustra aquellos que no las tuvieron en cuenta, y lo que sucedio como consecuencia."

 [Descargar Las 12 Leyes de la Negociacion: O Eres Estratega O ...pdf](#)

 [Leer en línea Las 12 Leyes de la Negociacion: O Eres Estratega ...pdf](#)

Descargar y leer en línea Las 12 Leyes de la Negociacion: O Eres Estratega O Eres Ingenuo Barrot Font

190 pages

About the Author

Alfred Font Barrot (Barcelona, 1947) es abogado con extensa experiencia en la negociacion internacional de derechos de autor (literatura, musica, artes plasticas, audiovisual), profesor de negociacion en el departamento de derecho de la Universitat Pompeu Fabra de Barcelona, (1990-2012), y consultor de negociacion en numerosas empresas e instituciones.

Es tambien autor de los siguientes libros: "Negociaciones. Entre la cooperacion y el conflicto," Barcelona, Grijalbo, 1997; "Curso de Negociacion Estrategica," Barcelona, Editorial UOC, 2007; "Negociar con arte," Barcelona, Alienta Editorial, Planeta De Agostini, 2008; "El derecho para no juristas" (con Jose Luis Perez Trivino), Barcelona, Ediciones Deusto, Planeta De Agostini, 2009."

Download and Read Online Las 12 Leyes de la Negociacion: O Eres Estratega O Eres Ingenuo Barrot Font #8CNQ361GOJM

Leer Las 12 Leyes de la Negociacion: O Eres Estratega O Eres Ingenuo by Barrot Font para ebook en líneaLas 12 Leyes de la Negociacion: O Eres Estratega O Eres Ingenuo by Barrot Font Descarga gratuita de PDF, libros de audio, libros para leer, buenos libros para leer, libros baratos, libros buenos, libros en línea, libros en línea, reseñas de libros epub, leer libros en línea, libros para leer en línea, biblioteca en línea, greatbooks para leer, PDF Mejores libros para leer, libros superiores para leer libros Las 12 Leyes de la Negociacion: O Eres Estratega O Eres Ingenuo by Barrot Font para leer en línea.Online Las 12 Leyes de la Negociacion: O Eres Estratega O Eres Ingenuo by Barrot Font ebook PDF descargarLas 12 Leyes de la Negociacion: O Eres Estratega O Eres Ingenuo by Barrot Font DocLas 12 Leyes de la Negociacion: O Eres Estratega O Eres Ingenuo by Barrot Font MobipocketLas 12 Leyes de la Negociacion: O Eres Estratega O Eres Ingenuo by Barrot Font Epub

8CNQ361GOJM8CNQ361GOJM8CNQ361GOJM