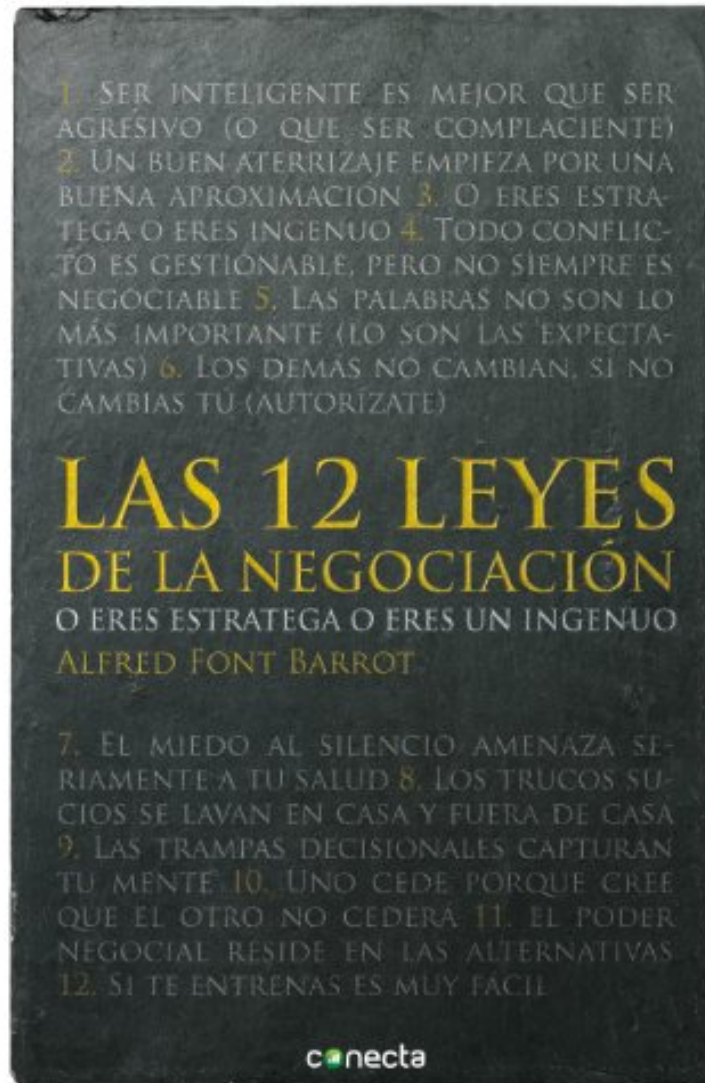


Las 12 leyes de la negociaci3n: O eres estratega o eres un ingenuo (Spanish Edition)

Alfred Font Barrot

DOC | *audiobook | ebooks | Download PDF | ePub



DOWNLOAD



+

READ ONLINE

#945988 in eBooks 2013-03-21 2013-03-21 File Name: B00BND9BAS | File size: 77.Mb

Alfred Font Barrot : Las 12 leyes de la negociaci3n: O eres estratega o eres un ingenuo (Spanish Edition)

before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Las 12 leyes de la negociaci3n: O eres estratega o eres un ingenuo (Spanish Edition):

0 of 0 people found the following review helpful. "Un debes de leerlo"By Francisco G. CabreraTiene muy buenos ejemplos. Esta3n bien organizado y fa3cil de leer.

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 también deben ser administradas con inteligencia. La negociación es una herramienta consustancial al ser humano, en la política, en el trabajo y en las relaciones personales. Y saber negociar no consiste en ser una persona dura o avasalladora, ni en controlar emocionalmente una situación. Basta con emplear planteamientos estratégicos constructivos. Este libro desvela la esencia común de todo tipo de negociación y establece unos principios universales y prácticos, que se ilustran con sucesos y situaciones reales extraídos de la historia, de la literatura y del mundo de la empresa. Negociar con éxito no resulta una tarea difícil. Es cuestión de practicar aplicando las 12 leyes que invariablemente determinan toda negociación, y que parten del principio de que ser inteligente es mejor que ser agresivo. Estas leyes constituyen una valiosa fuente de inspiración cuando Alfred Font expone de manera brillante los casos en que fueron aplicadas bien, o ilustra aquellos en que no las tuvieron en cuenta, y sus consecuencias.

About the Author Alfred Font Barrot (Barcelona, 1947) es abogado con extensa experiencia en la negociación internacional de derechos de autor (literatura, música, artes plásticas, audiovisual), profesor de negociación en el departamento de derecho de la Universitat Pompeu Fabra de Barcelona, (1990-2012), y consultor de negociación en numerosas empresas e instituciones. Es también autor de los siguientes libros: Negociaciones. Entre la cooperación y el conflicto, Barcelona, Grijalbo, 1997; Curso de Negociación Estratégica, Barcelona, Editorial UOC, 2007; Negociar con arte, Barcelona, Alianza Editorial, Planeta De Agostini, 2008; El derecho para no juristas (con Josep Luis Pérez Trivintillo), Barcelona, Ediciones Deusto, Planeta De Agostini, 2009.