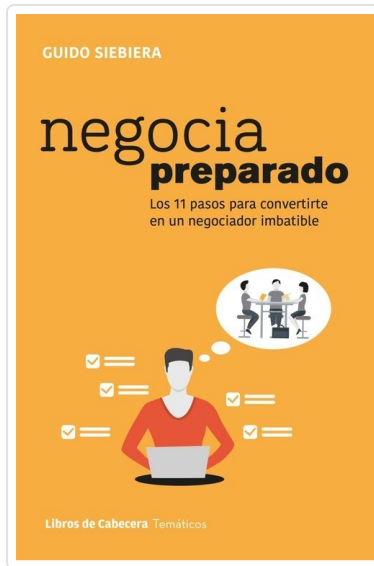


## NEGOCIA PREPARADO



### SIEBIERA, GUIDO

#### SYNOPSIS

¿Y si el resultado de una negociación no dependiera de lo que dices en la mesa, sino de cómo la preparas antes de empezar? La mayoría improvisa. Y por eso pierde oportunidades, margen y control.

Este libro propone un cambio claro: las negociaciones se ganan mucho antes del primer intercambio.

A través de un método práctico de 11 pasos, aprenderás a analizar cada situación, anticipar movimientos, definir tu estrategia y llegar con una ventaja real. No se trata de ser más agresivo, sino de ser más inteligente.

Cuando sabes qué hacer, qué decir y hasta dónde llegar, dejas de reaccionar y empiezas a dirigir. Y ahí es donde todo cambia.



Si quieres dejar de negociar a la defensiva y empezar a conseguir acuerdos que realmente te permitan alcanzar tus objetivos, este libro es para ti....

<b>Editorial</b>	LIBROS DE CABECERA
<b>Subject</b>	Negociación empresarial
<b>Collection</b>	Temáticos
<b>EAN</b>	9791399111460
<b>Status</b>	Disponible
<b>Pages</b>	150
<b>Size</b>	220x145x85 mm.
<b>Weight</b>	261
<b>Price (Tax inc.)</b>	19,00€
<b>Release date</b>	08/05/2026

### Related Titles

<p><b>SALIR EN LOS MEDIOS</b> PERALTA MAS, MIQUEL</p>	<p><b>ORGANIZACIONES ÁGILES</b> MUSSONS, SERGI</p>	<p><b>AUTOLIDERAZGO EN LA EMPRESA Y EN LA VIDA</b> CUERVO, JORGE</p>	<p><b>IR A LA LUNA ES FÁCIL, LO DIFÍCIL ES ENCONTRAR UN BUEN COMERCIAL</b> GÓMEZ VISEDO, DANIEL</p>
---	--	--	---