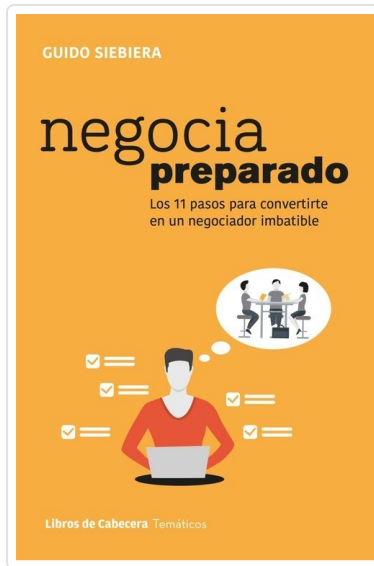


NEGOCIA PREPARADO



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....

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

Related Titles



LÍDERES AZULES
 DELGADO, ALBERTO;
 RAMOS, ALFONSO



GUÍA PRÁCTICA DE MARKETING
 BERENGUER VALL-LLOBERA, JORDI



SALIR EN LOS MEDIOS
 PERALTA MAS, MIQUEL



ORGANIZACIONES ÁGILES
 MUSSONS, SERGI