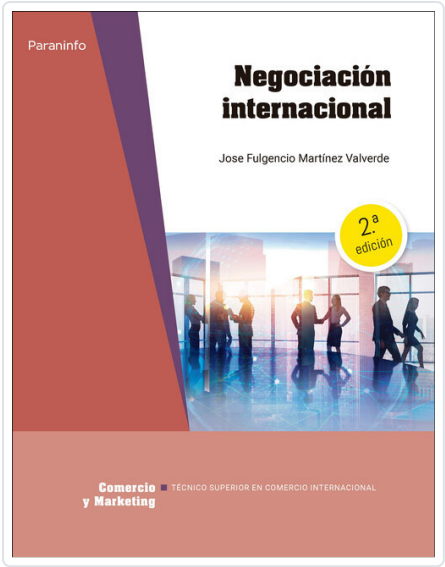
# NEGOCIACION INTERNACIONAL 2.ª EDICION 2025




## MARTINEZ VALVERDE, JOSE FULGENCIO

### SINOPSIS

La negociación internacional es, sin lugar a dudas, un elemento clave para el desarrollo y expansión comercial de las empresas en nuestra sociedad actual Este libro desarrolla los contenidos del módulo profesional de Negociación Internacional, del Ciclo Formativo de grado superior de Comercio Internacional, perteneciente a la familia profesional de Comercio y Marketing. Esta segunda edición ha sido cuidadosamente revisada y actualizada para ofrecer una experiencia de aprendizaje más enriquecedora y eficaz. Incorpora las últimas novedades formativas conforme a la normativa vigente y amplía notablemente el número de actividades destinadas a reforzar los conocimientos de cada unidad. Su objetivo es proporcionar al alumnado una comprensión sólida y práctica de los aspectos clave del entorno de la negociación y el comercio internacional, preparándolo para afrontar con éxito los retos profesionales mediante un aprendizaje dinámico e interactivo. Con un enfoque claro, visual y accesible, la obra analiza en detalle los elementos que hacen de la negociación una herramienta esencial en la consolidación de relaciones institucionales y comerciales a nivel internacional. Desde su creciente relevancia en un mundo globalizado hasta los pasos fundamentales de todo proceso negociador, el contenido aborda de forma estructurada los factores que influyen en su desarrollo tanto estratégico como operativo. Jose Fulgencio Martínez Valverde, diplomado en Ciencias Empresariales y licenciado en Investigación y Técnicas de Mercado por la Universidad de Granada, ha desarrollado su trayectoria profesional en el ámbito de la consultoría estratégica, tanto en Madrid como en Euskadi y Andalucía. Actualmente está especializado en el diseño y desarrollo efectivo de estrategias de comunicación y marketing digital....

| | |
|---|---|
| **Editorial** | PARANINFO |
| **Materia** | Comercio internacional |
| **Colección** | Comercio y Marketing |
| **EAN** | 9788428366571 |
| **Status** | Normal |
| **Páginas** | 224 |
| **Tamaño** | 270x210x0 mm. |
| **Peso** | 610 |
| **Precio (Imp. inc.)** | 27,00€ |

## Títulos relacionados




ATENCIÓN AL CLIENTE, CONSUMIDOR Y USUARIO
LÓPEZ SALAS, SERGIO




GESTIÓN DE PROVEEDORES
SANCHEZ ESTELLA, OSCAR




DISEÑO Y ELABORACIÓN DE MATERIAL DE COMUNICACIÓN
IGLESIAS ÁLVAREZ, ADRIANA MARIA




TRATAMIENTO INFORMÁTICO DE DATOS 2.ª EDICIÓN
SANCHEZ ESTELLA, OSCAR;HERRERO DOMINGO, RICARDO