

NEGOZIAZIONE STRATEGIE, STRUMENTI, BEST PRACTICE

Prezzo: **Prezzo di listino**
30,00 € **Prezzo a te riservato**
28,50 €

Codice	9788823834828
Tipologia	Libri
Data pubblicazione	21 set 2015
Reparto	Economia, LIBRI
Autore	AA.VV.
Editore	Egea

Descrizione

In qualsiasi organizzazione saper negoziare è un'abilità fondamentale per gestire efficacemente conflitti e divergenze. La negoziazione è un processo che richiede preparazione e competenze specifiche, come l'essere in grado di scegliere lo stile negoziale più adatto, la strategia migliore e le relative tecniche a seconda della situazione. Il volume, arrivato alla sesta edizione americana, accompagna il lettore nel percorso che porta a migliorare le proprie capacità negoziali, in modo molto pragmatico. Definisce i diversi tipi di negoziazione (distributiva, integrativa, multiparte, interculturale) e i fattori che la influenzano (percezioni, comunicazione, dinamiche relazionali), e propone una serie di suggerimenti pratici e best practice – opportunamente adattati al contesto italiano – per gestire al meglio le prossime esperienze negoziali.

Rimaniamo a disposizione per qualsiasi ulteriore chiarimento allo 0461.232337 o 0461.980546

oppure via mail a : servizioclienti@libriprofessionali.it

www.LibriProfessionali.it è un sito di Scala snc Via Solteri, 74 38121 Trento (Tn) P.Iva 01534230220

