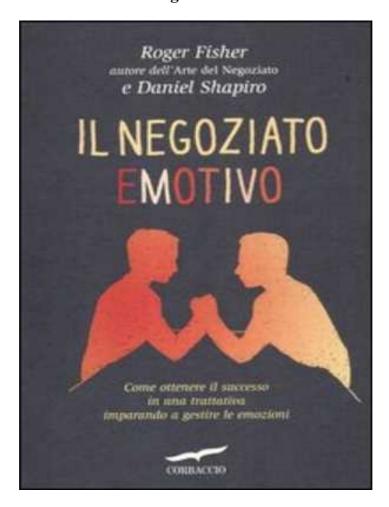
Il negoziato emotivo PDF

Roger Fisher



Questo è solo un estratto dal libro di Il negoziato emotivo. Il libro completo può essere scaricato dal link sottostante.



Autore: Roger Fisher ISBN-10: 9788879729369 Lingua: Italiano

Dimensione del file: 2269 KB

DESCRIZIONE

Dovete affrontare il vostro capo furibondo? Tutti i giorni avete a che fare con un collega dal carattere difficile? Avete un figlio adolescente con il quale è impossibile parlare? Imparate a gestire le vostre emozioni e a stimolare negli altri e in voi stessi quelle che vi aiuteranno a raggiungere il risultato che vi prefiggete. Nel "Negoziato emotivo" troverete i punti chiave su cui dovete concentrarvi: esprimere apprezzamento per le opinioni degli altri, istituire un legame; trasformare un vostro avversario in un alleato, rispettare l'autonomia negli altri e guadagnare la propria, riconoscere il ruolo degli altri e stabilire il proprio, scegliere una funzione positiva in ogni tipo di negoziato.

COSA DICE GOOGLE DI QUESTO LIBRO?

Come ottenere il successo in una trattativa imparando a gestire le emozioni R. Fisher e D. Shapiro - trad. di M. Coletta - Corbaccio - 2012 - 303 pagg. Puoi ...

Il negoziato emotivo Come ottenere il successo in una trattativa imparando a gestire le emozioni Dovete affrontare il vostro capo furibondo? Tutti i giorni avete a ...

Il negoziato emotivo PDF Download. Benvenuto a Chekmezova - Il negoziato emotivo.

IL NEGOZIATO EMOTIVO

Leggi di più ...