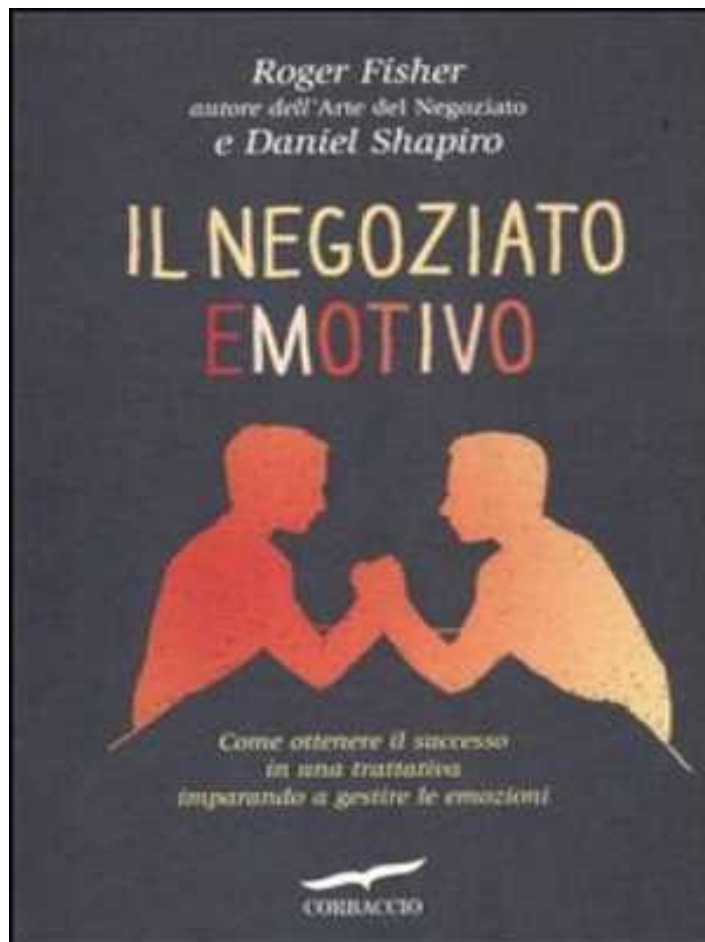


Il negoziato emotivo PDF

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: 3961 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?

Il negoziato emotivo has 667 ratings and 49 reviews. Alex said: This book presents an interesting outlook. In negotiation, one must attempt to find the t...

L'atteggiamento con cui affronteremo il negoziato sarà determinato sul suo risultato e vedremo quali errori non vanno commessi mai in un negoziato.

Il negoziato emotivo è un libro scritto da Roger Fisher, Daniel Shapiro pubblicato da TEA nella collana TEA pratica

IL NEGOZIATO EMOTIVO

[Leggi di più ...](#)