Il negoziato perfetto PDF William Ury



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



Autore: William Ury ISBN-10: 9788850246588 Lingua: Italiano Dimensione del file: 2542 KB

DESCRIZIONE

Il maggiore ostacolo a un buon accordo e a un rapporto soddisfacente non risiede nella nostra controparte. Il maggior ostacolo siamo noi stessi, con la nostra tendenza a reagire in modi non conformi al nostro autentico interesse. Ma questo ostacolo può tramutarsi nella nostra migliore opportunità. In questo libro William Ury propone un programma in sei fasi per ottenere ciò che vogliamo nella vita. Si tratta di strategie, tecniche, suggerimenti che possono essere utilizzati da chiunque, in ogni situazione, professionale e personale.

COSA DICE GOOGLE DI QUESTO LIBRO?

Il negoziato perfetto è un libro scritto da William Ury pubblicato da Corbaccio

Come possiamo aspettarci che gli altri ci dicano di sì se noi stessi non siamo convinti di quel che vogliamo? Il maggior ostacolo a un buon accordo e a un rapporto ...

Come eliminare gli ostacoli interiori per imparare a condurre una trattativa di successo in ogni campo Il maggiore ostacolo a un buon accordo e a un rapporto ...

IL NEGOZIATO PERFETTO

Leggi di più ...