

L'arte del negoziato PDF

Bruce Patton



Questo è solo un estratto dal libro di L'arte del negoziato. Il libro completo può essere scaricato dal link sottostante.



DOWNLOAD PDF

Autore: Bruce Patton
ISBN-10: 9788879727617
Lingua: Italiano
Dimensione del file: 1732 KB

DESCRIZIONE

Tutti i giorni ci capita di negoziare, anche quando non ce ne rendiamo conto. Si negozia con la propria moglie o il proprio marito su dove andare a cena e con il figlio sull'ora in cui deve rientrare dalla discoteca. Il negoziato è il mezzo fondamentale per ottenere dagli altri quello che vogliamo. In tutti i campi - dal lavoro all'amore, dalla vita familiare a quella sociale, dalla semplice spesa quotidiana all'acquisto di un'auto o di una casa - saper trattare significa ottenere, vincere, avere ragione. Conoscere le tecniche della trattativa è un asso nella manica, un vantaggio nella vita. Ecco perché questo libro è diventato un bestseller internazionale. Gli autori, docenti di Harvard e tra i maggiori esperti di quest'arte, hanno capito che le stesse tecniche insegnate ai diplomatici e ai politici di professione potevano essere messe a disposizione di tutti. Così è nata l'idea di questo libro, destinato a diventare un classico: uno strumento di studio nelle università e un manuale utile e prezioso per tutti i lettori.

COSA DICE GOOGLE DI QUESTO LIBRO?

L' arte del negoziato è un libro di Roger Fisher , William Ury , Bruce Patton pubblicato da Corbaccio nella collana Saggi: acquista su IBS a 14.11€!

Acquista online il libro L'arte del negoziato di Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton in offerta a prezzi imbattibili su Mondadori Store.

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

L'ARTE DEL NEGOZIATO

[Leggi di più ...](#)