

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: 2346 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?

9788863809176 Il maggiore ostacolo a un buon accordo e a un rapporto soddisfacente non risiede nella nostra controparte. Il maggior os, prezzo 14.11 euro Disponibile ...

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 ...](#)