

ODCHODZĄC OD NIE Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji



Cena: 38,20 PLN

Opis słownikowy

Autor	Ury William
ISBN	978-83-208-2091-1
Rok wydania	2014
Wydawca	PWE Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne
Wysyłamy	Wysyłamy w ciągu 3-5 dni roboczych

Tabela cech produktu

Okładka	Miękka
Liczba stron	200
Format	A5
Wydanie	2

Opis produktu

Odchodząc od NIE odpowiada, jak:

- ograniczyć wpływ emocji na negocjacje,
- znaleźć wspólny język z przeciwnikiem,
- ujawniać własne interesy, aby jednocześnie je realizować,
- skutecznie stosować różne techniki negocjacyjne,
- stosować siłę, aby osiągnąć porozumienie,
- nie dążyć do totalnego zwycięstwa w negocjacjach.