

Tecnicas De Negociacion T1208

Tecnicas De Negociacion T1208 Offers over 60,000 free eBooks, including many classics that are in the public domain. Open Library: Provides access to over 1 million free eBooks, including classic literature and contemporary works. Tecnicas De Negociacion T1208 Offers a vast collection of books, some of which are available for free as PDF downloads, particularly older books in the public domain. Tecnicas De Negociacion T1208 : This website hosts a vast collection of scientific articles, books, and textbooks. While it operates in a legal gray area due to copyright issues, its a popular resource for finding various publications. Internet Archive for Tecnicas De Negociacion T1208 : Has an extensive collection of digital content, including books, articles, videos, and more. It has a massive library of free downloadable books. Free-eBooks Tecnicas De Negociacion T1208 Offers a diverse range of free eBooks across various genres. Tecnicas De Negociacion T1208 Focuses mainly on educational books, textbooks, and business books. It offers free PDF downloads for educational purposes. Tecnicas De Negociacion T1208 Provides a large selection of free eBooks in different genres, which are available for download in various formats, including PDF. Finding specific Tecnicas De Negociacion T1208, especially related to Tecnicas De Negociacion T1208, might be challenging as theyre often artistic creations rather than practical blueprints. However, you can explore the following steps to search for or create your own Online Searches: Look for websites, forums, or blogs dedicated to Tecnicas De Negociacion T1208, Sometimes enthusiasts share their designs or concepts in PDF format. Books and Magazines Some Tecnicas De Negociacion T1208 books or magazines might include. Look for these in online stores or libraries. Remember that while Tecnicas De Negociacion T1208, sharing copyrighted material without permission is not legal. Always ensure youre either creating your own or obtaining them from legitimate sources that allow sharing and downloading. Library Check if your local library offers eBook lending services. Many libraries have digital catalogs where you can borrow Tecnicas De Negociacion T1208 eBooks for free, including popular titles. Online Retailers: Websites like Amazon, Google Books, or Apple Books often sell eBooks. Sometimes, authors or publishers offer promotions or free periods for certain books. Authors Website Occasionally, authors provide excerpts or short stories for free on their websites.

While this might not be the *Técnicas De Negociación T1208* full book, it can give you a taste of the authors' writing style. Subscription Services Platforms like Kindle Unlimited or Scribd offer subscription-based access to a wide range of *Técnicas De Negociación T1208* eBooks, including some popular titles.

Delve into the emotional tapestry woven by *Crafted by* in **Técnicas De Negociación T1208**. This ebook, available for download in a PDF format (Download in PDF: *), is more than just words on a page; it is a journey of connection and profound emotion. Immerse yourself in narratives that tug at your heartstrings. Download now to experience the pulse of each page and let your emotions run wild.

2001-08 *Dinámica de la negociación estratégica* muestra los caminos a seguir para negociar en forma eficaz en países latinoamericanos en los que tanto hombres como instituciones estamos en ciernes, y señala experiencias realizadas con una metodología derivada de experiencias exitosas que se construye aviniéndose: reconociendo el aporte de quien es diferente. *Dinámica de la negociación estratégica* muestra los caminos a seguir para negociar en forma eficaz en países latinoamericanos en los que tanto hombres como instituciones estamos en ciernes y señala experiencias realizadas con una

2000

Estrategias de negociación desarrolla los principales conocimientos teórico-prácticos

que se requieren para satisfacer los intereses de las partes en controversia al identificar los valores, los procesos y las competencias de una negociación; así como establecer negociaciones efectivas, los obstáculos que se presentan en la negociación, propuestas de solución a los problemas que se presentan durante la técnica de la negociación. *Estrategias de negociación* desarrolla los principales conocimientos teórico-prácticos que se requieren para satisfacer los intereses de las partes en controversia al identificar los valores, los procesos y las competencias de una

2002 *La negociación en una economía global*. El proceso de negociación internacional. Tácticas para negociar internacionalmente. Culturas y negociación internacional. Estilos de negociación. El protocolo en los negocios internacionales. Casos prácticos de negociación internacional. Estrategias y tácticas por países. *La negociación en una economía global* El proceso de negociación internacional Tácticas para negociar internacionalmente Culturas y negociación internacional Estilos de negociación El protocolo en los negocios internacionales

2022-02-09 No tenemos lo que

merecemos... ¡tenemos lo que negociamos! Si quiere mejorar sus habilidades de negociación, este libro es para usted. Las habilidades de negociación condicionan fuertemente la vida profesional y personal de cualquier individuo. Dichas habilidades son el predictor más preciso del éxito futuro de una persona. Las personas con mejores habilidades de negociación superan habitualmente a otras con un intelecto superior, más conocimientos y experiencia, e incluso más agallas. Mucha gente tiene la creencia errónea de que las habilidades de negociación sólo interesan a unos pocos individuos que se reúnen en lugares selectos para hacer tratos que no nos conciernen a la mayoría. Nada más lejos de la realidad: el jefe negocia con el trabajador, el marido negocia con la mujer, el alumno negocia con el profesor, el vendedor negocia con el comprador y el hijo negocia con su madre. La gente que cree que no participa en negociaciones lo hace a diario, y gana y pierde en cada una de esas interacciones. Por desgracia, muy pocas personas han tenido la ventaja de recibir formación en materia de negociación. Este libro elimina esa desventaja: revela los secretos, las tácticas y las estrategias que utilizan los negociadores más hábiles y expertos. Aquí encontrará todo lo que necesita para obtener mejores resultados en sus negociaciones personales y profesionales. De fácil lectura, es un libro al que recurrirá con frecuencia. Los temas incluyen: •Los tres elementos cruciales de cualquier negociación. •Fuentes

de poder en una negociación. •Estilos de una negociación. •La comprensión de la comunicación no verbal. •Diez personajes con los que hay que tener cuidado. •Principios fundamentales de la persuasión. •Tácticas para la apertura de una negociación. •Tácticas de una negociación en el medi No tenemos lo que merecemos tenemos lo que negociamos

2017-01-01 A diario, estamos expuestos a negociaciones de toda índole, desde acordar una cita hasta la fusión de una empresa. Cada una tiene una complejidad propia y no siempre una misma técnica sirve a todas las negociaciones. Las variables que determinan el resultado son diversas y, por lo general, subjetivas, como los estados emocionales, las percepciones, las creencias, los prejuicios y los valores y principios de cada persona. Debemos negociar y esa es ya una ventaja. Como dicen algunos alumnos: somos negociadores innatos. Dichas técnicas aprendidas desde la niñez se constituyen en el cimiento de nuevos aprendizajes en el arte de negociar. Desde latitudes diferentes en el mundo, estudiosos del tema de la guerra han desarrollado escuelas de negociación y en todas ellas el aspecto en común es llegar a acuerdos. A diario estamos expuestos a negociaciones de toda ndole desde acordar una cita hasta la fusi n de una empresa

2018-08-20 Estrategias de negociación desarrolla los principales conocimientos teórico-prácticos que se requieren para

satisfacer los intereses de las partes en controversia al identificar los valores, los procesos y las competencias de una negociación; así como establecer negociaciones efectivas, los obstáculos que se presentan en la negociación, propuestas de solución a los problemas que se presentan durante la técnica de la negociación. Estrategias de negociación desarrolla los principales conocimientos teóricos y prácticos que se requieren para satisfacer los intereses de las partes en controversia al identificar los valores, los procesos y las competencias de una

2011-01-01 El libro que tiene en sus manos habla sobre negociación y de una forma aún más explícita: sobre negociación en acción. Esta segunda edición incorpora el caso Nelson Mandela, paradigma de cómo conducir una negociación realmente compleja contra un contrario diabólico y se añade con detalles la totalidad de áreas del Proceso de Negociación 360°, con el que el autor contribuye en forma decisiva a racionalizar la negociación. El libro se ha renovado también con abundante material sobre la profesión de negociador. Todas las personas pasamos tiempo negociando a lo largo de nuestra vida. Los directivos y mandos de empresas y organizaciones, juristas, consultores y profesionales de todo tipo tienen en la negociación una herramienta muy poderosa para liderar y dirigir. Esta obra

puede ayudar a pasar de la teoría a la práctica en el arte y la ciencia de la negociación. Como dice su autor, el profesor Juan Malaret, el negociador debe pensar estratégicamente y actuar viendo oportunidades. Es un libro estructurado a lo largo de los elementos del Proceso de Negociación 360°; sus cuatro áreas y el negociador como epicentro. Contiene muchos ejemplos reales y el uso de esta metodología demuestra cómo una puesta a punto rigurosa, un análisis y una planificación estratégica llevan a un diseño superior para conseguir muy buenos acuerdos en la mesa de la negociación que serían imposibles con el uso de tácticas estándar, por muy habilidosas que puedan parecer. Se incluyen numerosas matrices para preparar negociaciones y las orientaciones metodológicas para utilizar los casos prácticos como entrenamiento. INDICE RESUMIDO. Prólogo. El concepto de negociación 360°. El proceso estratégico. Los participantes y sus circunstancias. Los siete elementos en el proceso 360°. Negociando con uno mismo. El negociador. Planificación estratégica de negociaciones. Casos prácticos para entrenamiento de negociadores. Glosario de términos en negociación El libro que tiene en sus manos habla sobre negociación y de una forma aún más explícita sobre negociación en acción

2005 Obtenga lo que de verdad quiere. Una negociación no consiste en ganar algo para hacérselo perder a la otra parte. Se

trata de un encuentro, un intercambio que se inscribe siempre en el largo plazo. Es por esto que cada negociación se merece una verdadera preparación, tanto si el objetivo está en el terreno de lo profesional como de lo personal. Esta obra, basada en las técnicas enseñadas en Harvard, le ayudará a hacer las preguntas adecuadas antes y durante una negociación: - ¿Cómo identificar las necesidades de la parte contraria y anticipar sus expectativas? ¿Sobre qué puntos podría llegar a comprometerse? - ¿Cuáles son sus objetivos? ¿Tiene usted alternativas? ¿Cómo localizar las zonas de acuerdo posibles? - ¿Cómo interpretar las reacciones de su interlocutor? ¿Cómo adaptar su estrategia? - ¿Su oferta es creíble y según qué criterios? Todo profesional encontrará la herramienta útil para negociar día a día, una metodología para generar una mejor relación, desarmar a los agresivos y prevenir los bloqueos. Obtenga lo que de verdad quiere

2017-06-12 Negociamos desde el nacimiento cuando la madre, harta de oír berrear a su bebé, lo saca de la cuna y lo acaricia. Todos negociamos a diario, las decisiones que tomamos afectan a otros e inevitablemente, en algún momento, surgirán conflictos que además de formar parte de nuestra vida, nos permitirán crecer y aprender. La negociación no es un fin en sí misma, sino un medio para alcanzar unos objetivos de forma satisfactoria con un resultado global que produzca el mayor

beneficio posible. Este resultado incluye no solo la solución al conflicto, sino también el impacto del proceso negociador sobre los valores, actitudes y futuras relaciones de las personas implicadas. El libro presenta itinerarios y tácticas, consejos y destrezas para saber negociar o pactar ante un conflicto; arte y técnica, un estilo de negociación, la necesaria planificación, el conocimiento del comportamiento humano, las variadas formas de lenguaje, la inteligencia emocional... Todo un manual para saber resolver conflictos o simplemente sobrellevar las vicisitudes de cada día. El libro presenta itinerarios y t cticas consejos y destrezas para saber negociar o pactar ante un conflicto arte y t cnica un estilo de negociaci n la necesaria planificaci n el conocimiento del comportamiento humano las variadas

2022-01-02 Los seis fundamentos de una negociación eficaz. Primer fundamento: su estilo de negociar - Segundo fundamento: sus objetivos y expectativas - Tercer fundamento: norma y hábitos consagrados - Cuarto fundamento: las relaciones - Quinto fundamento: los intereses de la otra parte - Sexto fundamento: capacidad de presión - El proceso de negociación. Primer paso: preparar la estrategia - Segundo paso: el intercambio de información - Tercer paso: la apertura de la negociación y las concesiones - Cuarto paso: concluir y llegar a un compromiso - Pactar con el diablo sin vender el alma: la ética de la negociación -

Conclusión: convertirse en un buen negociador. Los seis fundamentos de una negociación eficaz

2015-10-16 Las técnicas de venta y negociación que se describen en este libro no proceden solamente de la experiencia acumulada dentro la profesión, sino que, principalmente, se basan en estudios científicos realizados por especialistas, alguno de ellos Premio Nobel, procedentes de la Sociología, la Psicología, la Comunicación, el Marketing y las distintas Neurociencias. Por eso, las técnicas y estrategias que se describen en este libro suponen un salto cualitativo con respecto a las tradicionales técnicas de venta, que carecen de la confirmación científica de su eficacia. Para preparar este libro se han consultado más de 800 artículos de investigación publicados en prestigiosas revistas científicas. A lo largo del libro, en las notas al margen, se incluye la referencia a cada uno de ellos. En estos artículos se recogen las conclusiones a las que han llegado los autores de más de mil experimentos controlados, es decir, realizados en condiciones de laboratorio, que estudian, principalmente, la respuesta cognitiva, neurobiológica y psicosocial de un individuo o un grupo de personas que se enfrenta a las tácticas, técnicas y estrategias que podría utilizar, por ejemplo, un vendedor, un negociador, un conferenciante o un captador de donativos, con el fin de detectar aquellas que resultan más efectivas.

Este libro se ha retirado de la venta

2023-05-30 La serie Train the Trainer: Training Modules es una universidad corporativa integral que ofrece soluciones educativas adaptadas a las necesidades de cualquier negocio. Con un enfoque en habilidades blandas esenciales, este compendio de talleres fue creado por Julio Zelaya, un experto con más de 20 años de experiencia en facilitación. La serie aborda una amplia gama de temas relevantes, como: Adaptabilidad Arquitectura Estratégica Comunicación Conocimiento del Negocio Conocimiento Técnico Cultura y Cambio Ejecución y Orientación a Resultados Enfoque en el Cliente Estrategia de Servicio Gestión del Talento Gestión del Tiempo Innovación Liderazgo Negociación Nuestra Cultura Nuestro Canvas Estratégico Nuestro Cómo Orientación a Equipo Recursos Humanos como Aliado del Negocio Tendencias de Recursos Humanos Venta Consultiva Cada módulo combina teorías sintetizadas, ejemplos prácticos, herramientas de implementación y autoevaluaciones, así como una bibliografía completa. La serie es ideal para emprendedores, entrenadores, consultores, coaches corporativos, profesionales de recursos humanos y aquellos que buscan desarrollar sus habilidades para alcanzar el éxito. Al adoptar estos programas de formación, las empresas pueden contar con un recurso invaluable para potenciar el crecimiento personal y profesional de sus

empleados, mejorando su desempeño y fomentando el éxito en sus equipos. Negociación: En este tema, los participantes aprenderán técnicas y estrategias de negociación efectivas para alcanzar resultados óptimos en situaciones de negocios. Se exploran conceptos como la negociación basada en intereses, la comunicación persuasiva y la resolución de conflictos. Negociación En este tema los participantes aprenderán técnicas y estrategias de negociación efectivas para alcanzar resultados óptimos en situaciones de negocios

Las habilidades de negociación tienen que ver con dos cosas: la influencia, que son las cualidades de liderazgo que tienes, y el poder de persuasión y de llegar a un acuerdo. Estas dos cualidades pueden practicarse a diario porque el proceso de negociación nunca se detiene. Siempre querrás algo que no tienes y para conseguir el servicio o producto que quieres tendrás que recurrir a la persona o personas que sí lo tienen. La negociación, como he dicho, es la forma de satisfacer un interés. Es, sin duda, una forma de comunicación y persuasión, por lo que hemos introducido tanto la persuasión como la comunicación en la Cultura del Valor. Es una información que si la pasas podrás tener más éxito en tu búsqueda de lo que quieres. La negociación es una habilidad que puede aprenderse fácilmente. Te ayuda a sobrellevar ciertas circunstancias. Puedes utilizar técnicas de

negociación en ventas, compras y contratos. Lo más importante es que un negociador aprenda a prepararse. Depende de las ganas que tengas de conseguir lo que quieres al final. Cuanto más quiera, mejor preparará la negociación y demostrará durante el proceso de negociación que no está tan interesado en el resultado final. Un buen negociador sabe planificar todo de forma eficiente y adecuada. Lo único que tienes que hacer es valorar tus ideas y creer que eres valioso. Negociar no es una batalla, ni para hoy ni para mañana, sino para toda la vida. Sólo puedo retarte a que leas este libro, así como los demás de Cultura del Valor, y desearte que tengas éxito. Las habilidades de negociación tienen que ver con dos cosas la influencia que son las cualidades de liderazgo que tienes y el poder de persuasión y de llegar a un acuerdo

2021-05-02 ¿Te has sentido incómodo o nervioso antes de negociar o reclamar algo? ¿Te has preguntado porqué algunas personas pueden hacer muchísimo dinero en ventas, mientras que otros sólo obtienen resultados mediocres? ¿Existen secretos que utilizan los mejores vendedores para aumentar sus resultados exponencialmente? Entonces necesitas seguir leyendo.. Mucho en la vida es una negociación. Incluso si no estás en los negocios, tienes oportunidades de practicar todo el tiempo. - Kevin O'Leary Es bien sabido que una de las mejores maneras de hacer dinero e incluso de crear riquezas es mediante las ventas. Sin

embargo, hoy en día se ha vuelto más complicado vender productos a nuevos clientes. La mayoría de las personas detesta negociar. No es difícil ver porqué usualmente implica afrontar una situación potencialmente incómoda que podría resultar en un empeoramiento de lo que se desea lograr. Debido a esto, muchos evitan las negociaciones y nunca desarrollan sus habilidades de negociación. No es un secreto que las personas que saben negociar tienden a disfrutar de una calidad de vida más alta, y disfrutan de poder aprovechar más oportunidades. Muchos piensan que la habilidad de ser un buen negociador o vendedor es innata y no hay mucho que se pueda hacer al respecto. ¿Pero qué tan cierto es esto? Aquí hay un poco de lo que descubrirás en este libro: -Métodos infalibles para sentirte siempre en confianza y destruir por completo la incertidumbre antes de empezar una negociación. -Técnicas sencillas para desarrollar los atributos clave de los vendedores de élite. -Cómo ser mucho más persuasivo utilizando tus palabras y lenguaje corporal. -Cómo convertir un no en un sí fácilmente. -Cómo incrementar las posibilidades de éxito en una negociación, antes de que esta empiece. -Técnicas secretas de los negociadores más exitosos de todos los tiempos, y cómo puedes aplicarlas la próxima vez que estés en una negociación. -Los errores más comunes que hacen los novatos al intentar negociar y cómo evitarlos fácilmente. -Y mucho más... No lo pienses más y empieza a negociar

como todo un profesional desde hoy mismo. ¡Haz clic en el botón de comprar y disfruta de los beneficios que traerá a tu vida el ser un mejor negociador! Te has sentido incómodo o nervioso antes de negociar o reclamar algo Te has preguntado porqué algunas personas pueden hacer muchísimo dinero en ventas mientras que otros solo obtienen resultados mediocres Existen secretos que

2009-09 Nunca como hoy hemos oído tan a menudo la palabra negociar. Los países entablan negociaciones para la paz, los sindicatos negocian con el gobierno y la patronal, los partidos políticos lo hacen entre sí, los vendedores con sus clientes. Es muy difícil encontrar personas que no se encuentren inmersas en algún proceso de negociación. Los padres negocian con sus hijos y viceversa, las parejas, sea cual sea su edad, negocian aspectos de su vida cotidiana. Precisamos negociar la compra de una vivienda, la retribución de un nuevo empleo o la opinión que de nuestra declaración de la renta tiene el inspector de la Hacienda Pública. Se ha dotado a la obra de un enfoque eminentemente práctico, pensando en todas aquellas personas que necesitan negociar en cualquier circunstancia. Aportando las técnicas más actuales, con el propósito de que sirva de guía a aquellos que precisen mejorar su experiencia negociadora y de obra de consulta para los que ya son expertos en dicha materia. Los autores poseen una

dilatada experiencia en los procesos de negociación, ya que sus carreras profesionales se han desarrollado en el ámbito de empresas privadas, ocupando cargos desde la gerencia a la dirección comercial. Son autores también de los libros Comunicación y negociación comercial y Habilidades de comunicación para directivos de esta editorial. Índice: Parte I: El proceso de la negociación. 1.- La negociación eficaz. 2.- La preparación de la negociación. 3.- El desarrollo de la negociación. 4.- Las concesiones y el acuerdo.- Parte II: El factor humano en la negociación. 5.- La psicología aplicada a la negociación. 6.- Los grupos y la negociación. 7.- La asertividad en la negociación. Parte III: Herramientas del negociador. 8.- Cómo utilizar las preguntas y la escucha activa. 9.- Material de apoyo a la negociación. 10.- El entorno físico en la negociación. Parte IV: Distintas formas de negociar. 11.- Algunas negociaciones comerciales. 12.- Los estilos de negociación. 13.- La negociación bancaria. 14.- Las negociaciones laborales.- Anexo: Frases referentes a la negociación. Bibliografía. Material de apoyo a la negociación 10 El entorno físico en la negociación Parte IV Distintas formas de negociar 11 Algunas negociaciones comerciales 12 Los estilos de negociación 13 La negociación bancaria 14

2008 En nuestra actividad profesional cada vez cobran más trascendencia las competencias y habilidades de comunicación interpersonal. Habilidades que sin duda

alguna pueden desarrollarse a través del aprendizaje y la práctica. Negociar es una de ellas, posiblemente una de las más importantes y relevantes en la actualidad. Este libro pretende que usted aumente su potencial de negociación a la hora de buscar acuerdos con otros, sean clientes, proveedores, organizaciones y empresas, etc. Por ello, en estas páginas encontrará estrategias y tácticas útiles para desarrollar al máximo sus habilidades de negociación así como técnicas y trucos a utilizar con la otra parte. En nuestra actividad profesional cada vez cobran más trascendencia las competencias y habilidades de comunicación interpersonal

2016-03-15 Claves para convertirte en el negociador imparable que todas las empresas querrán contratar. En la actualidad, la negociación es una importante habilidad que aprendemos a desarrollar muy tempranamente. Lo hacemos desde niños con nuestros padres para tener algo más de libertad o para que nos compren aquello que deseamos. Desde entonces, no dejamos de negociar con nuestros amigos, pareja, jefes, socios, competidores o proveedores. La habilidad negociadora es clave en el ámbito profesional y personal, sin olvidar que la negociación es la mejor solución para resolver conflictos de todo tipo y, sin embargo, es una asignatura pendiente para muchas personas. Con este libro conseguirás ser más convincente. También te aportará un método para enfrentarte a situaciones

adversas, negociar cualquier asunto profesional y personal, tener herramientas a tu alcance que te ayudarán a sentirte más seguro ante tus competidores en cualquier ámbito y, sobre todo, a conseguir tus objetivos y metas gracias al método que siguen grandes líderes. Sé un negociador eficaz y desenvuélvete con seguridad con un sistema validado para emplear en cualquier tipo de negociación, conflicto o proceso de ventas. Claves para convertirte en el negociador imparable que todas las empresas querrán contratar

2015-03-18 Elena y Jorge se dirigían al ascensor del edificio de la empresa de su mejor cliente. En su corto trayecto hacia arriba comentaban entre ellos lo importante que era conseguir el contrato para su propia compañía. Dos horas después, al salir y ante sus respectivas tazas de café, se lamentaban de no haber conseguido cerrar el acuerdo. Se preguntaban qué había pasado: ¿Falta de preparación, excesiva confianza, improvisación...? Llegaron a la conclusión de que habían cometido un error o varios en el proceso. En el presente libro los autores, Fernando de Manuel y Rafael Martínez-Vilanova, expertos en comunicación y negociación, desgranán con profundidad hasta cien errores que podemos cometer en los distintos procesos de negociación. Errores sobre el entorno, la preparación, la argumentación, la pregunta, la asertividad, el conflicto, etc. Conseguir describir dichos errores ha sido fruto de una laboriosa

investigación y de multitud de entrevistas desarrolladas con los mejores negociadores de su entorno, además de la amplia experiencia propia de los autores. Tras sus anteriores libros sobre el tema y en especial el de Técnicas de negociación. Un método práctico, que ha visto ya su undécima edición en esta misma editorial, han querido demostrar que el error se puede convertir en una excelente mejora si se reflexiona. Por ello, a lo largo del libro no solo clasifican los errores, sino que recomiendan cómo afrontarlos y, lo que es mejor, cómo no volverlos a cometer. En el presente libro los autores Fernando de Manuel y Rafael Martínez Vilanova expertos en comunicación y negociación desgranán con profundidad hasta cien errores que podemos cometer en los distintos procesos de negociación

2013-10-01 Qué respuestas busca una joven que inicia su andadura en una empresa en África, qué busca un ejecutivo de operaciones recién promocionado en Norteamérica o qué necesitan dos directivos comerciales que tienen que negociar una compraventa en Asia. Los autores de este libro responden a las dudas y los temores que pueden surgir en su quehacer diario, y es una guía imprescindible para aquellas personas que deben enfrentarse a una negociación comercial, al inicio de un proyecto internacional, a un cambio de residencia o a una actividad en un entorno cultural, geográfico o social distinto del suyo habitual. A partir de modelos teóricos y

casos prácticos, esta obra permite conocer desde los factores más generalistas de un entorno social hasta los más concretos: comprender las dimensiones culturales necesarias para relacionarse de forma efectiva, desde el primer momento, con personas de otras culturas, reconocer la personalidad de sus interlocutores y utilizar, finalmente, las técnicas de negociación más exitosas en cada caso. Este libro consta de tres partes que corresponden, haciendo un símil deportivo, a la definición del terreno de juego (el entorno político, económico y social

de las regiones más importantes del mundo), la posición de los jugadores en el campo (el conocimiento y uso de las dimensiones culturales, la personalidad y la comunicación) y, por último, las estrategias y jugadas para lograr la victoria (las técnicas de negociación específicas que han de emplearse en función de las circunstancias). Quien busca una joven que inicia su andadura en una oficina en África que busca un ejecutivo de operaciones recién promocionado en Norteamérica o que necesitan dos directivos comerciales que tienen que negociar una