

Negociar, ruta hacia el éxito: Estrategias y habilidades esenciales

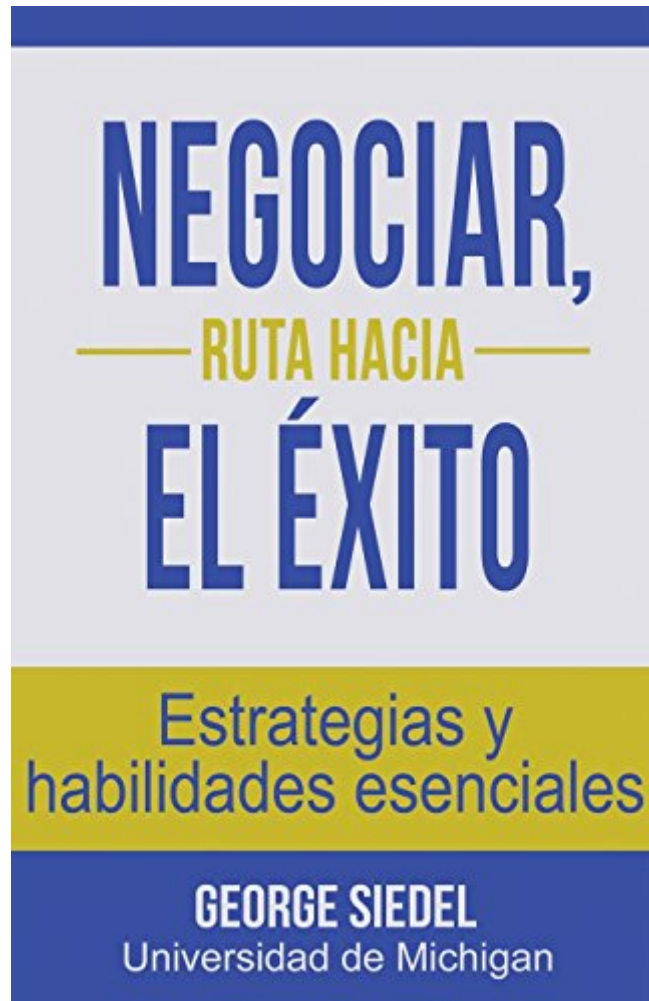
Todos negociamos de manera diaria. Negociamos con nuestras esposas, hijos, padres y amigos. Negociamos cuando alquilamos un departamento, compramos un coche o aplicamos a un puesto de trabajo. Tu habilidad para negociar debería ser el factor más importante en tu carrera. La negociación además es clave para el éxito de los negocios. Ninguna organización puede sobrevivir sin contratos que generen ganancias. A un nivel estratégico, los negocios están estrechamente vinculados con la creación de valor y la consiguiente consecución de ventajas competitivas. Pero el éxito de las estrategias comerciales de alto vuelo dependerá de los contratos celebrados con proveedores, clientes y socios comerciales. La capacidad de contratación, esto es la habilidad de negociar y lograr contratos exitosos, es la función más importante de toda organización. Este libro ha sido concebido para ayudarte a alcanzar resultados exitosos en tus negociaciones personales y en tus transacciones comerciales. Es único desde dos perspectivas: por un lado, no solo cubre conceptos de negociación, sino que también proporciona acciones prácticas a seguir en futuras negociaciones, incluyendo una lista de chequeo para la planificación de la negociación y un ejemplo práctico de esa lista de chequeo completa. También incorpora: (1) una herramienta de evaluación de tu estilo personal; (2) ejemplos de "árboles de decisión," útiles para calcular tus alternativas en caso de frustración de la negociación; (3) una estrategia de tres etapas para incrementar tu poder durante la negociación; (4) un plan práctico para analizar tus negociaciones en consideración a distintas variables, entre ellas tu precio de reserva y zona de probable acuerdo, entre otros; (5) lineamientos claros en estándares éticos aplicables a la negociación; (6) factores a considerar al decidir si deberías negociar a través de un agente; (7) herramientas psicológicas que puedes utilizar, y modos para eludir las si las plantea la otra parte; (8) elemen

George Siedel es profesor de administración de negocios de la "Williamson Family" y profesor "Thurnau" de Derecho Empresarial en la Universidad de Michigan. Enseña negociación en el programa MBA de la escuela de negocios de Michigan's Ross y en seminarios internacionales dictados a líderes empresariales, emprendedores, abogados, médicos, directores deportivos y jueces.

El profesor Siedel completó sus estudios en la Universidad de Michigan y en la Universidad de Cambridge. Ha dictado clases como profesor invitado en la Universidad de Standford y en la Universidad de Harvard, como asimismo participó en becas y programas de investigación en la Universidad de California, Berkeley. Siendo becario Fulbright, fue galardonado como profesor distinguido en Humanidades y Ciencias Sociales.

Ha recibido numerosos premios de investigación nacional, tales como el "Maurer Award", el "Ralph Bunche Award" y el "Hoerber Award". Asimismo ha sido premiado con múltiples distinciones, incluyendo el premio al profesor del año 2014 en el programa ejecutivo de CIMBA, un consorcio integrado por treinta y seis universidades líderes dedicadas a la educación internacional.

Negociar, ruta hacia el éxito: Estrategias y habilidades esenciales por George Siedel fue vendido por £9.80 cada copia.. Regístrese ahora para tener acceso a miles de libros disponibles para su descarga gratuita. El registro fue libre.



- Título del libro : Negociar, ruta hacia el éxito: Estrategias y habilidades esenciales
- ISBN: 0990367150
- Autor: George Siedel

Debido a un problema de derechos de autor, debes leer Negociar, ruta hacia el éxito: Estrategias y habilidades esenciales en línea. Puedes leer Negociar, ruta hacia el éxito: Estrategias y habilidades esenciales en línea usando el botón a continuación.

LEER ON-LINE

El plan del Govern: "La DUI generará un conflicto que ...

Operación Anubis La Guardia Civil incautó al 'número dos' de Junqueras la 'hoja de ruta hacia la independencia' Según el documento, al que ha tenido ...

LA CONVENCIÓN: CAÍDA DE HUAICO INTERRUMPE RUTA ALTERNA ...

Debido a torrenciales lluvias LA CONVENCIÓN: CAÍDA DE HUAICO INTERRUMPE RUTA ALTERNA HACIA MAPI: La ruta alterna hacia Machu Picchu se encuentra ...

Guía práctica del viaje a Irán I: Ruta y momentos únicos ...

Primera parte de la Guía práctica del viaje a Irán en la que hablamos de la ruta y momentos únicos dentro de una aventura en tierras persas.

Napoleón Bonaparte

Napoleón I Bonaparte (Ajaccio, 15 de agosto de 1769-Santa Elena, 5 de mayo de 1821) fue un militar y gobernante francés, general republicano durante la ...

Pedro Sánchez Simulator 2016

Apologies! You are using an outdated browser which lacks required capabilities. Please upgrade your browser to improve your experience. Initializing.

En ruta por los Alpes Japoneses (Shirakawago y Takayama)

Hoy dedicamos el día a hacer una ruta por los Alpes Japoneses para conocer los pueblecitos de Shirakawago y Takayama, el Japón más tradicional

Ruta por la Costa Oeste de Estados Unidos

Guía del viaje de 19 días con toda la información práctica de la ruta por la Costa Oeste de Estados Unidos por California, Las Vegas y el Gran Cañón

La hoja de ruta de la CUP para la independencia ...

Yo no veo ninguna Hoja de Ruta, son todo "generalidades", y nunca mejor dicho. Estaría bien que explicasen qué va a pasar cuando el Estado cierre, son ...

En marcha el Ecocampus de la UAP ...

2 Política unes de marzo de Política 3 unes de marzo de • Reserva de derechos al uso exclusivo

emitido por INDAUTOR: 04-2016-050912401500-101 ...

TRANSCURSO Y CONSECUENCIAS DE LA BATALLA DE QADESH

Artículo originalmente publicado por mí en el número 3 de la revista Egiptología 2.0 Transcurso de la batalla Los dos contendientes en esta batalla van ...