

Librería
Bonilla y Asociados
desde 1950



Título: Fundamentos de Negociación

Autor: Lewicki, Roy / Saunders, David / Barry, Bruce

Precio: \$370.00

Editorial:

Año: 2011

Tema:

Edición: 5ª

Sinopsis

ISBN: 9786071507532

Fundamentos de negociación explora los principales conceptos y teorías de la negociación, y presenta el mejor y más reciente trabajo sobre éste y otros temas relacionados, tales como poder, influencia y manejo de conflictos.

Novedades en esta quinta edición:

!Relaciones de poder en las negociaciones salariales, y la solución de conflictos en equipos eficientes y no eficientes.

!Objetivos de aprendizaje en cada capítulo para resaltar áreas específicas.

!Cuadros con casos actuales y relevantes, así como importantes lineamientos en el campo de la negociación