



Negociar, ruta hacia el éxito: Estrategias y habilidades esenciales

George Siedel

 **Descargar**

 **Leer En Linea**

Negociar, ruta hacia el éxito: Estrategias y habilidades esenciales George Siedel

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 eludirlos si las plantea la otra parte; (8) elemen

 [Download Negociar, ruta hacia el éxito: Estrategias y habilidad ...pdf](#)

 [Read Online Negociar, ruta hacia el éxito: Estrategias y habilid ...pdf](#)

Negociar, ruta hacia el éxito: Estrategias y habilidades esenciales

George Siedel

Negociar, ruta hacia el éxito: Estrategias y habilidades esenciales George Siedel

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

Descargar y leer en línea Negociar, ruta hacia el éxito: Estrategias y habilidades esenciales George Siedel

200 pages

About the Author

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.

Download and Read Online Negociar, ruta hacia el éxito: Estrategias y habilidades esenciales George Siedel #NBG0Y3KI6ZS

Leer Negociar, ruta hacia el éxito: Estrategias y habilidades esenciales by George Siedel para ebook en línea Negociar, ruta hacia el éxito: Estrategias y habilidades esenciales by George Siedel Descarga gratuita de PDF, libros de audio, libros para leer, buenos libros para leer, libros baratos, libros buenos, libros en línea, libros en línea, reseñas de libros epub, leer libros en línea, libros para leer en línea, biblioteca en línea, greatbooks para leer, PDF Mejores libros para leer, libros superiores para leer libros Negociar, ruta hacia el éxito: Estrategias y habilidades esenciales by George Siedel para leer en línea. Online Negociar, ruta hacia el éxito: Estrategias y habilidades esenciales by George Siedel ebook PDF descargar Negociar, ruta hacia el éxito: Estrategias y habilidades esenciales by George Siedel Doc Negociar, ruta hacia el éxito: Estrategias y habilidades esenciales by George Siedel Mobipocket Negociar, ruta hacia el éxito: Estrategias y habilidades esenciales by George Siedel EPub

NBG0Y3KI6ZSNBG0Y3KI6ZSNBG0Y3KI6ZS