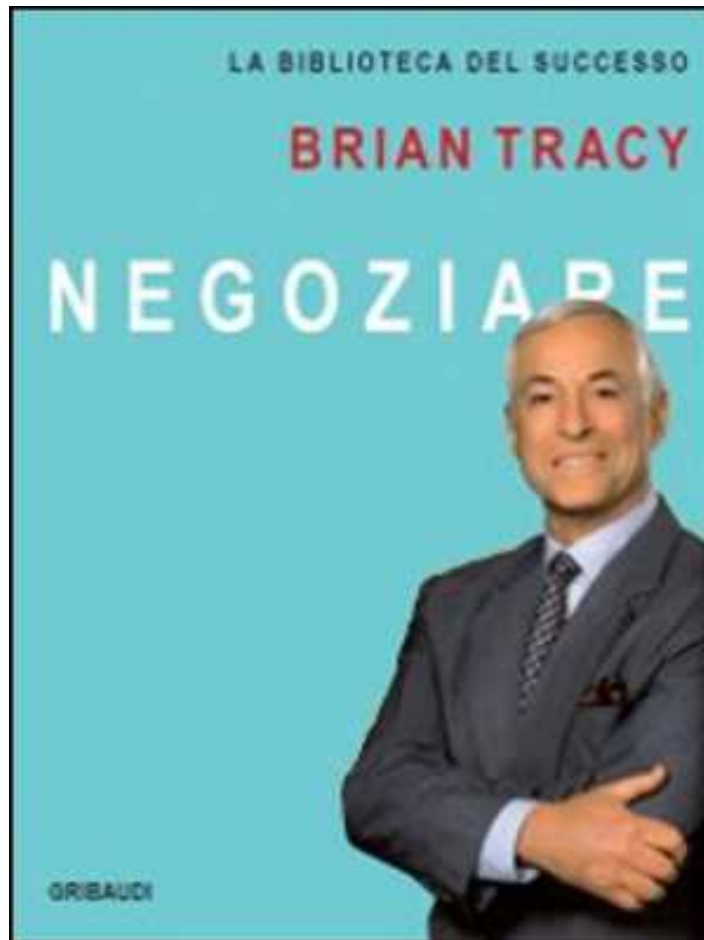


Negoziare PDF

Brian Tracy



Questo è solo un estratto dal libro di Negoziare. Il libro completo può essere scaricato dal link sottostante.



Autore: Brian Tracy
ISBN-10: 9788863661682
Lingua: Italiano
Dimensione del file: 3653 KB

DESCRIZIONE

La negoziazione è un elemento essenziale di tutte le nostre interazioni, personali e professionali. In parole semplici, chi non sa negoziare rischia di diventare vittima di chi lo sa fare. Nel corso della sua carriera Brian Tracy ha negoziato contratti del valore di milioni di dollari. Ora, con questa agile guida, tutti potranno diventare abili negoziatori e imparare come: utilizzare i sei stili principali di negoziazione, controllare le emozioni nell'arrivare dopo lunghe trattative a un accordo, usare il tempo a proprio vantaggio, prepararsi da professionisti ed entrare in qualsiasi negoziazione da una posizione di forza, guadagnare chiarezza su tutti i punti in accordo e in disaccordo, riconoscere il momento e il modo in cui andarsene e molto altro.

COSA DICE GOOGLE DI QUESTO LIBRO?

negoziabile agg. [der. di negoziare]. - Che può essere negoziato, fatto cioè oggetto di contrattazione o di trattativa. Nel linguaggio economico-commerciale ...

Definizione di negoziare dal Dizionario Italiano Online. Significato di negoziare. Pronuncia di negoziare. Traduzioni di negoziare Traduzioni negoziare sinonimi ...

Mercato di fornitura instabile e frammentato con relativi rischi, spinta alla riduzione dei costi, processi negoziali fortemente "time consuming"... Sono alcune ...

NEGOZIARE

[Leggi di più ...](#)