

# NEGOCIACION EN ACCION: PROCESO 360°.ACUERDOS EFICACES EN LA MESA DE NEGOCION (2ª ED)



<b>Plaza de edición:</b>	ESPAÑA
<b>Nº de páginas:</b>	344 págs.
<b>ISBN:</b>	9788499690315
<b>Año edición:</b>	2011
<b>Lengua:</b>	CASTELLANO
<b>Autor:</b>	J. MALARET
<b>Categoría:</b>	Economía
<b>Editorial:</b>	DIAZ DE SANTOS

[NEGOCIACION EN ACCION: PROCESO 360°.ACUERDOS EFICACES EN LA MESA DE NEGOCION \(2ª ED\).pdf](#)

[NEGOCIACION EN ACCION: PROCESO 360°.ACUERDOS EFICACES EN LA MESA DE NEGOCION \(2ª ED\).epub](#)

"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."