



Gestión del bloqueo en los procesos de negociación

A veces en un proceso de negociación ambas partes pueden plantarse sin posibilidad de alcanzar un acuerdo. ¿Podemos obtener ventaja de esta situación? ¿Es negociar siempre la mejor opción?

Delivery: SCORM

Developed: 5' VISION by Thinking Heads

Temática: Communication & Relationships, Strategy

Duration: 4 minutes

License: Nominal anual

Author: Jorge Borrego

Languages: es