



Las tres claves para preparar una negociación

Preparar a conciencia una negociación nos puede otorgar una clara ventaja sobre la otra parte y la posibilidad de obtener un trato más beneficioso para nuestro interés. Pero ¿qué necesito saber antes del proceso negociador?. Descubre tres claves de utilidad.

Delivery: SCORM

Developed: 5' VISION by Thinking Heads

Temática: Communication & Relationships, Strategy

Duration: 6 minutes

License: Nominal anual

Author: Jorge Borrego

Languages: es