



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?

Método de entrega: SCORM

Desarrollado por: 5' VISION by Thinking Heads

Temática: Comunicación & Relaciones, Estrategia

Duración: 4 minutos

Licencia: Nominal anual

Autor: Jorge Borrego

Idiomas: es