



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.

Método de entrega: SCORM

Desarrollado por: 5' VISION by Thinking Heads

Temática: Comunicación & Relaciones, Estrategia

Duración: 6 minutos

Licencia: Nominal anual

Autor: Jorge Borrego

Idiomas: es