



Negociando para Ganar

Autor: Jim Hennig

ISBN10:
1-607380-04-8

ISBN13/EAN:
9781607380047

Formato: Rústica
Tamaño: 5 3/8 x 8 1/2
Páginas: 216

Categoría BISAC:

BUSINESS/ Motivational
(BUS046000)

Último cambio 20/05/2009

EDITORIAL
**TALLER
DEL ÉXITO**
www.tallerdelexito.com

Negociando para Ganar

Jim Hennig

“Después de más de cuarenta años como vendedor, empresario, autor y conferencista, yo creía que conocía casi todo lo que había que conocer acerca de cómo negociar. Jim Hennig me ha probado que puede enseñarle a un viejo zorro nuevos trucos”.

- Harvey Mackay, autor del libro bestseller del New York Times: “Nadando con tiburones”.

“Negociando para ganar” le ofrece estrategias actuales que pueden ayudarle a sacar adelante cualquier negociación. Con la filosofía de éxito del experto en negocios, Jim Hennig, usted aprenderá como cerrar negociaciones sin esfuerzo, empleando preguntas sencillas, escuchando efectivamente, con honestidad e integridad y construyendo relaciones duraderas. No importa si usted es un ejecutivo profesional o un principiante en el arte de la negociación, las estrategias privilegiadas de Hennig le enseñarán:

- Manejar negociadores difíciles (o imposibles).
- Negociar desde una posición débil.
- Resolver diferencias antes que ellas se presenten en el camino.
- Evitar errores comunes en las negociaciones.
- Cómo obtener y dar concesiones efectivamente.

A través de docenas de estrategias probadas, consejos, palabras de poder, frases y diálogos en tiempo real, “Negociando para Ganar” le ayuda a lograr sus objetivos de cultivar a esos clientes nuevos y antiguos que quieren hacer negocios con usted.

Jim Hennig es un experto en negociación y consultor frecuentado por muchas compañías del grupo Fortune 500. Fue presidente de la Asociación Nacional de Conferencistas (NSA) y obtuvo el prestigioso galardón “Salón de la Fama” de la NSA.