

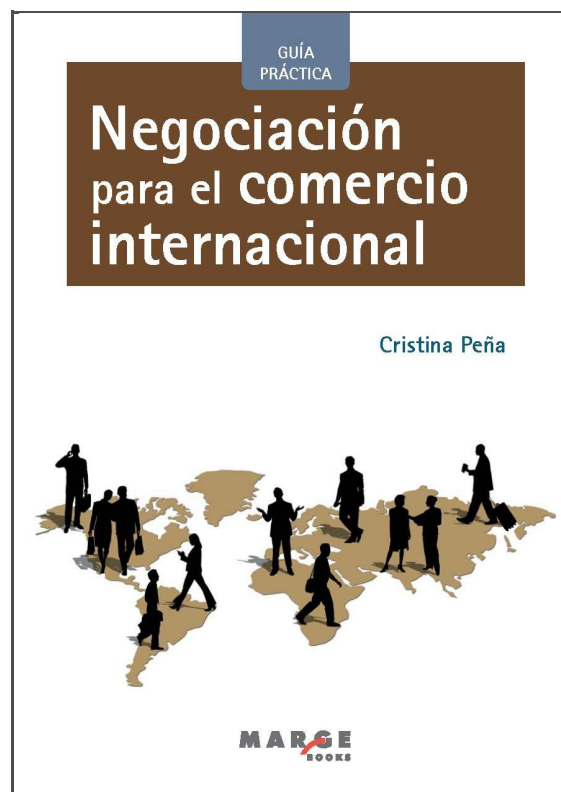
Negociación para el comercio internacional

Cristina Peña Andrés

En una sociedad globalizada, tanto a nivel cultural como económico, las empresas requieren que su personal directivo posea un **perfil negociador y versátil** que les permita establecer acuerdos con otras organizaciones en cualquier parte del mundo. Solo de ese modo es posible desarrollar de manera óptima las **estrategias de internacionalización** que se hayan fijado como objetivo.

En este libro se exponen, a modo de **guía ejecutiva**, las mejores tácticas para conseguir una comunicación fluida en la negociación y para emplear los principales modos de persuasión, argumentación y discrepancia. Todas estas técnicas le permitirán anticiparse a cada una de las **fases de la negociación** y le proporcionarán una orientación clave para lograr los acuerdos deseados.

La sencillez y el dinamismo de este libro, le permitirán conocer y desarrollar las diferentes etapas y **técnicas de la negociación internacional**. Asimismo, mediante numerosos ejemplos y consejos prácticos, hallará los criterios que le ayudarán a conocer las distintas culturas, adecuarse al entorno y adaptar las técnicas negociadoras a cada escenario en el que se proponga alcanzar un acuerdo.



Dirigido a:

Exportadoras, importadoras, responsables de comercio exterior, procesos formativos.

Temáticas

- KCLT - Comercio internacional
- KJK - Negocios internacionales
- KJN - Negociación empresarial
- KJP - Comunicación y presentación empresarial

Colección: Gestiona

Páginas: 136. Formato: 15 x 21, Rústica con solapas

ISBN: 9788416171187. PVP: 18,00 €

OTROS TÍTULOS

Negociación intercultural. Estrategias y técnicas de ne [...]

Guía práctica de las reglas Incoterms 2010. Derechos y [...]

Crédito documentario. Guía para el éxito en su gestión

Manual de transporte para el comercio internacional