



Tirada: <b>79.617</b>	<b>Emprendedores</b>		Superficie: <b>135 cm<sup>2</sup></b>		
Difusión: <b>53.250</b>			Ocupación: <b>22,43%</b>		
(O.J.D)	Nacional	Mensual	Valor: <b>1.815,79 €</b>	<b>1 / 1</b>	
Audiencia: <b>186.375</b>	Economía		Página: <b>108</b>		
(E.G.M)	2ª Edición	01/06/2015			
Ref: <b>6256700</b>					

**HABILIDADES**

# Comunicación para ganar



Aprender de los errores aunque sean ajenos. Por eso resulta imprescindible una recopilación tan exhaustiva como ésta sobre las causas por las que se fracasa en los procesos de negociación.

Sus autores, Fernando de Manuel y Rafael Martínez-Vilanova, expertos en comunicación y negociación, tocan en este libro todas las patas de cualquier proceso de negociación: la preparación, la argumentación, la pregunta, la asertividad, el conflicto, etc. Pero no se han limitado a recopilar y clasificar los errores más frecuentes en cada una de estas fases, sino que recomiendan cómo afrontarlos y sobre todo cómo evitar volver a caer sobre ellos.

**Los cien errores en los procesos de negociación. VV.AA.**  
**Esic Editorial**  
**Precio: 12€**