

Tirada: <b>40669</b>		Superficie: <b>108 cm<sup>2</sup></b>			
Difusión: <b>20596</b>				Nacional <b>Mensual</b>	Ocupación: <b>18.78%</b>
(O.J.D)					Página: <b>65</b>
Audiencia: <b>72086</b>				Economía	1 / 1
Ref: <b>9562103</b>	1 <sup>a</sup> Edición	<b>01/09/2017</b>			

EL LIBRO DE CABECERA

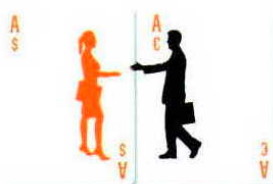
## Itinerarios y tácticas

DIVULGACIÓN

José María Acosta Vera

**NEGOCIAR**

Cómo satisfacer a ambas partes



ESIC

El autor ofrece el arte y la técnica de la negociación, que no es un fin en sí misma, sino un medio para alcanzar unos objetivos de forma satisfactoria. También el estilo, la planificación, el conocimiento del comportamiento humano, el lenguaje...

***Negociar. Cómo satisfacer a ambas partes***

José María Acosta Vera  
ESIC Editorial