

Tirada: 20000		Superficie: 74 cm²	 	
Difusi n: 20000		Ocupaci n: 14.11%		
Audiencia: 70000		Nacional Mensual		Valor: _____
Ref: 12461909		1 Edici n 01/02/2021		P gina: 96
		1 / 1		

NEGOCIACIÓN COMERCIAL

HACIA LA SLOWBALISATION

**Pilar Sánchez
y Ruth Fernández**
(Coordinadoras)

ESIC

310 páginas

Slowbalisation es un concepto que implica innovar. Acercarse a algo diferente manteniendo su esencia. En un mundo cambiante, la empresa, el marketing y la comunicación han de hacerlo también.



La alteridad se convierte en principio esencial de la nueva vida empresarial. El marketing y el mundo empresarial han de considerar la diferencia como parte del proceso de lo que se ha llamado inteligencia cultural.

Este libro es un compendio que, bajo la premisa de la slowbalisation, implica un acercamiento a una nueva realidad empresarial y de negociación. Se tratan aspectos negociables del cliente interno y externo, en entornos on y off, en situaciones de realidad y de ficción, de ámbito nacional e internacional, de B2B, de C2B, etc., de grandes empresas y pymes, de lobbies y de relaciones públicas, de conflictos sociales y empresariales.