

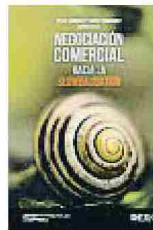
Tirada: 132534	LA VANGUARDIA DINERO	Superficie: 38 cm²	
Difusión: 100361 (O.J.D)		Ocupación: 4.45%	
Audiencia: 351263		Valor:	
Ref: 12421560		Página: 18	
	Nacional Semanal		
	Economía		
	1ª Edición 14/02/2021		1 / 1

NEGOCIACIÓN COMERCIAL HACIA LA SLOWBALISATION

Pilar Sánchez y Ruth Fernández (coords.)

ESIC

310 p. | Papel 25 € | e-book, 14,99 €



Negociar es comunicar y comunicarse. Implica conocer al otro. Y hay diferentes tipos de negociación, entre ellas luchar o cooperar.

Este libro se acerca a la nueva realidad empresarial global apostando por la segunda y abordando las fases del proceso, los modelos culturales más importantes, una nueva mentalidad para la negociación en un entorno globalizado y la importancia de la ética.