

Medio: El deber

Circulación:

Fecha de publicación: 30/03/10

Libro: Diga no para obtener un sí – Empresa activa

DEL FUTURO

EL DEBER | MARTES 30 DE MARZO DE 2010

Publicaciones

GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO

**Diga NO
para obtener
un SÍ**

*Claves para negociar
sin perder el tiempo*

JIM CAMP

EMPRESA ACTIVA

Título: Diga No para obtener un Sí. Claves para negociar sin perder tiempo.
Autor: Jim Camp
Edic: Empresa Activa, 2008.
Contenido. Estrategias de negociación.
Consulta: Librería Ateneo. Casa Design Center (Av Busch y Tercer anillo)