



DOSSIER EMPRESARIAL	Tirada: 50.000	Sección: -	
	Difusión: 35.000	Espacio (Cm_2): 119	
Nacional	Economía	Audiencia: 122.500	Ocupación (%): 11%
Semanal		05/03/2010	Valor (€): 843,17
			Valor Pág. (€): 7.179,00
			Página: 24
			Imagen: Si

La butaca
Recomendaciones

Libros

NUNCA HAGAS LA PRIMERA OFERTA

Donald Dell
Empresa Activa
13,50 euros

■ ■ Donald Dell, uno de los representantes de deportistas más respetados en Estados Unidos, desvela las herramientas necesarias que se deben poner en práctica para alcanzar el éxito en cualquier tipo de negociación gracias a una serie de sencillos y potentes consejos. ■

GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO

**Nunca
hagas la
primera
oferta***

(*) excepto cuando conviene

Consejos de negociación del mejor representante de deportistas

DONALD DELL
JOHN BOSWELL