



Título: El negociador genial

Autor: Deepak Malhotra y Max Bazerman

Edita: Empresa Activa

Este libro ayuda a mejorar las habilidades y la confianza de iniciados y neófitos para obtener grandes resultados en la mesa de negociación. Expone todas las técnicas de negociación que se enseñan en la Universidad de Harvard y explica a través de anécdotas casos reales en los se ha negociado con éxito y otros en que se ha fracasado por no utilizar estas técnicas.