



NEGOCIAR LO IMPOSIBLE (Deepak Malhotra)

El autor, experto en negociación de la Harvard Business School, pone sobre la mesa algunas herramientas útiles a la hora de solucionar hasta el conflicto más enquistado sin necesidad de recurrir a la fuerza o el dinero. La piedra angular sobre la que basa este método de negociación no es otra que la creatividad negociadora. Empresa Activa, 2016. (17,50 €).