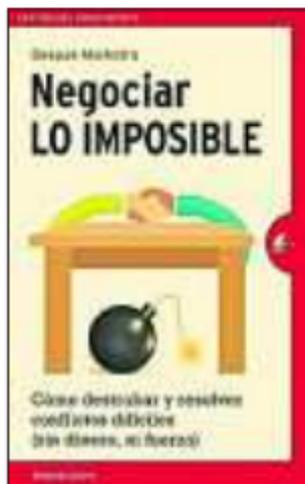


Solucionar conflictos

En «Negociar lo imposible», el experto de la Harvard Business School, Deepak Malhotra, enseña herramientas para solucionar hasta el conflicto más enquistado y sin recurrir a la fuerza



Autor: Deepak Malhotra. **Editorial:** Empresa Activa. **Páginas:** 320. **P.** 17,50 €
