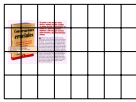
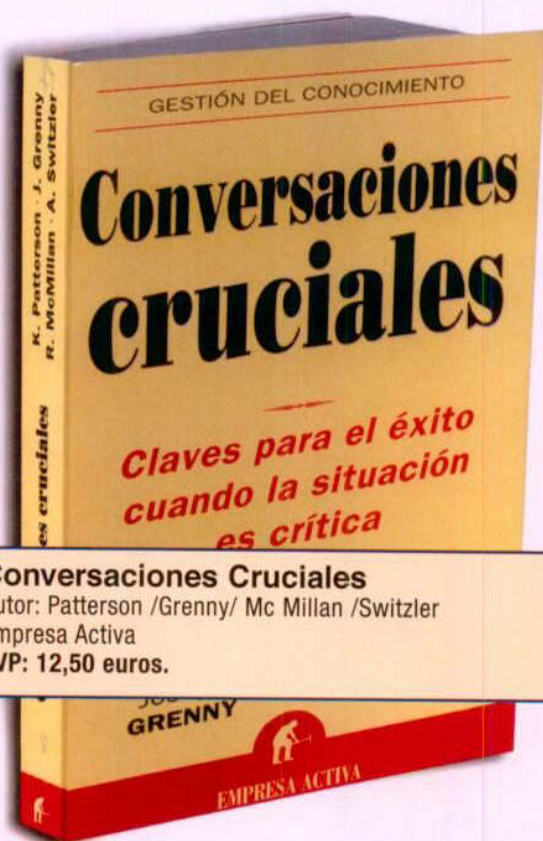
		Tirada: <b>15.291</b>	Sección: -	
		Difusión: <b>6.146</b>	Espacio (Cm_2): <b>240</b>	
<b>Nacional</b> <b>Franquicias</b>  <b>Bimestral</b>	<b>01/11/2004</b>	Audiencia: <b>21.511</b>	Ocupación (%): <b>38%</b>	<b>96.230</b> <b>578,35</b> <b>156</b>
		Valor (Ptas.):	Valor (Euros):	



**Conversaciones Cruciales**

Autor: Patterson /Grenny/ Mc Millan /Switzler  
 Empresa Activa  
 PVP: 12,50 euros.

**Un gesto o una palabra clave dicha a tiempo puedan cambiar el rumbo de una conversación, en contra o a favor de nuestros objetivos. Sólo hay que conocer cómo hacerlo y qué herramientas utilizar.**

**A**prender a mirar, a gesticular, a transmitir confianza y seguridad mientras hablamos, encontrar las fórmulas que nos permitan convencer al otro, conseguir hechos a través de las palabras... Esto, se aprende. Y para ello, nada más eficaz que conocer los aspectos claves de una conversación, sobre todo si queremos llevarla a buen término. Esta obra nos muestra las herramientas necesarias para dirigir las conversaciones más difíciles e importantes; un manual para decir lo que piensas y hacerlo de manera convincente. Escrito por cuatro autores, 'Conversaciones Cruciales' trata de trazar un puente a los lectores: prepararlos para situaciones de gran relevancia mediante una técnica eficaz. Pero, ¿qué es una conversación crucial? o ¿qué entendemos por una conversación crucial? Evidentemente, no se trata de conversaciones donde se deliberan grandes cuestiones para la humanidad, pero sí de aquellas, donde hay importantes factores en juego. Y eso sucede todos los días, en el trabajo, en la empresa, en la calle... Ahora, serás consciente de ello.