

Ficha comercial

EL NEGOCIADOR EFECTIVO

Fecha de entrega: **semana del 18 de septiembre de 2017**

ISBN: **978-84-16894-99-4**

Tipo de libro: **B**

Tirada: **1.500 ejemplares**

Autora: **Mercedes Costa**

Editorial: **LID Editorial Empresarial** • Colección: **Acción Empresarial (Colección ie)**

Edición: **1ª** • Idioma: **Español** • Páginas: **264** • Medidas: **15x22 cm**

Impresión: **b/n**

PVP: **19,90€**

Título distribuido por SGEL www.sgel.es/libros

Argumentos de venta

- **Eficaz guía para alcanzar el éxito** en el proceso de **negociación** a través de la **comunicación**.
- Centrado en los **elementos emocionales, comunicativos e interpersonales** de los que depende, en gran parte, el resultado y el balance coste/beneficio que el proceso de negociación tiene para cada uno de los implicados.
- Incorporación de **técnicas derivadas del mindfulness** y **otros métodos novedosos** al ámbito de la **negociación**.
- Incluye los últimos avances sobre **afrontamiento de situaciones estresantes**.
- Aúna el rigor metodológico y la experiencia de más de 20 años de estudio y docencia en materia de negociación de la autora.
- **Campaña en medios** dirigida a conseguir la repercusión de la obra en medios de información general, económica, de empresa y comunicación.

Sinopsis

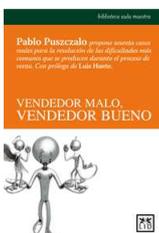
Es una práctica guía para que los negociadores sepan hacer de su presencia ante sus interlocutores (atención plena, elementos no verbales y palabras de autoafirmación y poder) una herramienta eficaz al servicio del éxito en el proceso. El contenido aúna el rigor metodológico y la experiencia de más de 20 años de estudio y docencia en materia de negociación, con la incorporación de los últimos avances sobre afrontamiento de situaciones estresantes.

La autora siempre ha seguido con especial atención, desde el inicio de su labor como directora y profesora del Centro de Negociación y Mediación, todas aquellas corrientes teóricas y metodológicas que, a nivel internacional, pudieran facilitar y hacer más satisfactorio el trabajo de los negociadores. Por eso, este su tercer manual sobre negociación, está centrado en los elementos emocionales, comunicativos e interpersonales de los que depende, en gran parte, el resultado y el balance coste/beneficio que el proceso tiene para cada uno de los implicados. Además incorpora, como guía para ayudar en la gestión de dichos elementos emocionales, comunicativos e interpersonales, las técnicas más novedosas y de reconocida eficacia, con especial atención al método *mindfulness* y a las sugerentes líneas marcadas por el aikido en su aplicación al diálogo entre los negociadores.

La autora

Licenciada en Derecho es el alma mater del Centro de Negociación y Mediación del IE Business School, un proyecto pionero que ha permitido contar con esta asignatura en todos los programas de postgrado de IE. Formada en Harvard en dicha materia de la mano de Bruce Patton y Roger Fisher. Este último le respaldó en el lanzamiento del centro, que posteriormente ha desarrollado su propia metodología sobre los fundamentos de la escuela estadounidense. Trabajó durante diez años en el departamento mercantil del Bufete José Mario Armero llevando a cabo distintas operaciones societarias, tales como, ampliaciones de capital, fusiones, contratos de patrocinios y publicidad, etc.. Además es colaboradora habitual de los principales medios de comunicación españoles, cuenta con numerosas notas técnicas, varios casos de investigación y tiene amplia experiencia como autora y coautora de los libros *Negociar para CON-vencer*, *Negociar para CON-seguir*, *La negociación* y *Sistemas de solución extrajudicial de conflictos*.

Publicaciones relacionadas



Vendedor bueno, vendedor malo
Pablo Puszczalo

978-84-8356-036-5
19,90 euros



Top Chef Sales
Javier Fuentes

978-84-8356-291-8
19,90 euros