



## EL NEGOCIADOR

Carlos Murro



**Sello:** Del Nuevo Extremo

**Tema:** - Empresa y Negocios

**Artículo:** libro

**ISBN:** 9789876097253

**Medidas:** 15,5 x 23 cm

**Peso:** Consulte

**Cantidad de páginas:** 192

**Encuadernación:** Rústica con solapas

**País de impresión:** Argentina

**País de publicación:** Argentina

**Idioma:** Español

### Sinopsis:

Tácticas oscuras de negociación y contratácticas de protección. El Negociador es el propio autor quien, aprovechando su vasta experiencia en el mundo de las negociaciones profesionales, nos revela y nos alerta acerca de los trucos, técnicas y las tácticas más oscuras de un mundo que no siempre da lugar al ganar/ ganar. En su tercer libro, El Negociador enfrenta al Depredador, descubriendo sus engaños y manipulaciones para someter al desprevenido y ayudarlo a que no se transforme en su próxima víctima. Además le brinda de manera sencilla un sinnúmero de herramientas y habilidades para que pueda desenvolverse eficazmente en el mundo de la negociación corporativa, sindical, política, familiar y de pareja.

**Sobre el autor:** es titular de Negociemos!, una de los mejores consultoras en capacitación y asesoramiento en negociación profesional de la Argentina. Desde el año 1999 ha entrenado y capacitado a las empresas más importantes de Argentina, Uruguay, Bolivia y México, como también ha desarrollado programas de formación en Florida, USA. Designado en 2011 como Director del Posgrado de Negociación de la Escuela de Negocios de la Pontificia Universidad Católica Argentina, llevó a este curso a ser uno de los mejores del mundo (según EdUniversal, París, Francia, entre los años 2013/2016 en forma consecutiva). Además se ha desempeñado como Expositor y Conferencista (Idea, Executive Forum, Forum Foros y Conferencias y Vistage).

- El autor se pone en el rol de quien revela y descubre las tácticas más oscuras y manipuladoras del Depredador, éste personaje que solo busca sacar ventaja desmedida de los desprevenidos. Y lo hace para ayudar a negociar mejor y protegerse contra aquellos que tratan de manipularnos cuando negociamos con nosotros
- Abarca todo tipo de negociaciones, desde la Comercial, corporativa, sindical y familiar, con un lenguaje sencillo y con herramientas que se pueden aplicar de inmediato
- El autor es un Consultor con más de 20 años de experiencia que asesora y capacita a las empresas más importantes del país Centro y Sudamérica. Como Director del Posgrado de Negociación de la Pontificia Universidad Católica Argentina ha llevado al mismo a estar entre los mejores del mundo (ranking EdUniversal, Paris, Francia entre los años 2013/2016)



DEL NUEVO EXTREMO  
WWW.DELNUEVOEXTREMO.COM

ÁNGEL J. CARRANZA 1852 (C1414COV)  
BUENOS AIRES - ARGENTINA

TEL.: (5411) 4773-3228  
INFO@DELNUEVOEXTREMO.COM