



Formato 16 x 21,5 cms. - 222 págs.
Código: GG(000)

TEORÍA DE LA NEGOCIACIÓN 640050

Patricio Jiménez Bermejo

El autor desarrolla en este libro, con su característica amenidad, los distintos aspectos de los procesos de negociación. Contenidos generales: consideraciones interculturales; los procesos de negociación y el control de gestión; actitudes conductuales y características del empresario y del negociador chileno ante el proceso decisonal; características propias de la mujer directiva y de la mujer negociadora; los estilos de negociación; el control y los estilos de negociación; los ambientes de control; determinando el techo y el piso a negociar; motivación de los negociadores; espacios de negociación; reglas éticas del proceso de negociación; reglas prácticas del proceso de negociación, etc. Identificando el tema de negociación: clasificación de los temas de negociación; tipos variables por tema; entre otros importantes temas. Cuestionarios; ejercicios, bibliografía.

LA SEMANA JURÍDICA N° 99
2002 sep - 6 OCT 2002
P. 14

Teoría de la negociación [artículo]

Libros y documentos

FECHA DE PUBLICACIÓN

2002

FORMATO

Artículo

DATOS DE PUBLICACIÓN

Teoría de la negociación [artículo]. il.

FUENTE DE INFORMACIÓN

[Biblioteca Nacional Digital](#)

INSTITUCIÓN

[Biblioteca Nacional](#)

UBICACIÓN

Avenida Libertador Bernardo O'Higgins 651, Santiago, Región Metropolitana, Chile

Mapa