



NEGOCIACIÓN EN EL ÁMBITO EDITORIAL

SKU: CT0191

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

1. Concepto de negociación y agentes implicados.
2. Condiciones para una negociación efectiva.
3. Estrategias para la negociación.
4. Fases de la negociación.
 - 4.1. Preparación.
 - 4.2. Discusión.
 - 4.3. Señales.
 - 4.4. Propuestas.
 - 4.5. Intercambio.
 - 4.6. Cierre del acuerdo.