



I'm not robot



I am not robot!

Le sue tecniche di persuasione sono diventate materia di studio nelle facoltà di Economia e (pdf) Volere troppo e ottenerlo. Il file è in formato EPUB2 con Adobe Volere troppo e ottenerlo le nuove regole della negoziazione A Loxley extensive collection of volere troppo e ottenerlo le nuove regole della negoziazione PDF Volere troppo e ottenerlo le nuove regole della negoziazione Table of Contents volere troppo e ottenerlo le nuove regole della negoziazione Choosing the Right eBook Volere troppo e ottenerlo. Il file è in formato EPUB2 con Adobe DRM: risparmia online con le offerte IBS! AUTORE Chris Voss. PREZZO € ISBN USCITA Maggio Yes, you can access Volere troppo e ottenerlo by Chris Voss, Tahl Raz in PDF and/or ePUB format, as well as other popular books in Persönliche Entwicklung & Persönlichkeitsentwicklung. Le nuove regole della negoziazione" è un libro scritto da Chris Voss, un ex negoziatore dell'FBI e fondatore del Black Swan Group, una società di consulenza che si concentra sulla negoziazione e sulla gestione dei libri, Voss condivide le sue esperienze e le sue tecniche di negoziazione, offrendo ai lettori una guida pratica su come ottenere di più. Grazie alla lunga esperienza maturata in situazioni intricate e pericolose, faccia a faccia con ogni genere di criminali – tra cui rapinatori di banche e terroristi –, è oggi considerato un'autorità indiscussa in tema di negoziazione di ostaggi. We have over one million books available in our catalogue for you to explore This is a FANTASTIC book! Per fare ciò bisogna conoscere e utilizzare le strategie dell'intelligenza emotiva: comprendere come individuare e influenzare le emozioni proprie e altrui, per connettersi. Ottieni un aumento dal tuo capo, acquista una casa al prezzo che vuoi, esci vincente da una discussione, persuadi il partner o i tuoi figli: un ex negoziatore capo dell'FBI ti svela. Le nuove regole della negoziazione" di Chris Voss è un libro che offre approfondimenti interessanti e strategie pratiche per migliorare le proprie capacità di negoziazione e Le sue tecniche di persuasione sono diventate materia di studio nelle facoltà di Economia e si sono rivelate efficaci non solo per imprenditori di società dai fatturati milionari o per IMPARA A NEGOZIARE COME SE FOSSE IN GIOCO LA TUA VITA. The author, Chris Voss, is an expert hostage negotiator for the FBI. He can never "split the difference"--a euphemism for compromise--because to compromise in a hostage negotiation is to lose a life or many explains how to negotiate--not just for the FBI, but in any realm of life audience. Ottieni un aumento dal tuo capo, acquista una casa al prezzo che vuoi, esci vincente da una discussione, Volere troppo e ottenerlo. Le nuove regole della negoziazione è un eBook di Raz, Tahl, Voss, Chris pubblicato da Vallardi A. a €. Le nuove regole della negoziazione è un eBook di Raz, Tahl, Voss, Chris pubblicato da Vallardi A. a €. Volere troppo e ottenerlo. Le nuove regole della negoziazione. Whether you're a supporter of classic literature, contemporary fiction, or specialized non-fiction, you'll discover something that fascinates your Volere troppo e ottenerlo. Le nuove regole della negoziazione è un libro di Chris Voss, Tahl Raz pubblicato da Vallardi A. nella collana Business: acquista su IBS a €!