Coautor de *Getting to Yes* – best-seller no *The New York Times*

WILLIAM URY

Cofundador do Programa de Negociação de Harvard

Negocie para VENCER

Instrumentos Práticos e Criativos Para Chegar ao SIM

Getting Past No

HSM Editora

Resumo de Negocie Para Vencer

Todos queremos chegar ao sim, mas e se a outra pessoa insiste em dizer não? Como negociar e ter sucesso com um chefe teimoso, com um cliente furioso ou com um colega de trabalho desleal?

Em Negocie para Vencer, William Ury, do Program on Negotiation da Faculdade de Direito de Harvard, apresenta uma estratégia comprovada para transformar oponentes em parceiros de negociação. Você vai aprender a:- Manter o controle, mesmo sob pressão - Neutralizar a agressividade - Descobrir o que o outro lado realmente quer - Escapar de armadilhas- Usar sua energia para manter seu oponente focado na negociação- Conseguir acordos que satisfaçam as necessidades dos dois lados

Acesse aqui a versão completa deste livro