OS VINTE MANDAMENTOS DA NEGOCIAÇÃO EMPRESARIAL BEM-SUCEDIDA

Mario Dias e
Roberto Figueiredo Costa

EDICTA

2ª Edição
Revista e
Ampliada

Resumo de Os Vinte Mandamentos da Negociação Empresarial Bem-Sucedida

De um modo geral, em nosso país, os negociadores possuem o grave vício de fazer demasiado uso da improvisação. Acreditam que sempre podem "dar um jeitinho" nas coisas e, assim, obterem vantagens durante a realização de negócios.

Nada mais equivocado. Os negociadores não podem prescindir de certos cuidados e não devem abrir mão do cumprimento das etapas que integram todo e qualquer processo de negociação bem sucedido.

por tudo isso, os autores elaboram Os Vinte Mandamentos da Negociação Empresarial Bem-Sucedida, que, com certeza, fornecerá dicas importantes para a realização de bons negócios por quem deles fizer uso.

Acesse aqui a versão completa deste livro