



# Obtenga El Si (Getting To Yes): El Arte De Negociar Sin Ceder - Resumen Del Libro De Roger Fisher, William Ury y Bruce Patton [

Sapiens Editorial

Smashwords Edition

Smashwords Edition

Recurso textual digital

Monografía

RESUMEN DE "OBTENGA EL SI (GETTING TO YES): EL ARTE DE NEGOCIAR SIN CEDER - DE ROGER FISHER, WILLIAM URY Y BRUCE PATTON"

ESCRITO POR: SAPIENS EDITORIAL

No te sientes seguro cuando tienes que negociar? No logras gestionar acuerdos con las personas en la empresa que lideras? Te sientes avasallado y disminuido en los intercambios para lograr soluciones que favorezcan a todos? Empieza a utilizar las estrategias adecuadas para obtener el sí de los demás sin renunciar a tus intereses.

ACERCA DEL LIBRO ORIGINAL: Este libro está basado en la metodología que se aprende en la escuela de negociación de Harvard. Sus postulados se basan en la mediación y en el sistema colaborativo, imprescindibles para tomar decisiones sin generar conflictos. El método propone ser duro con el problema, y suave y cordial con las personas, para encontrar el beneficio mutuo y los criterios justos.

Es un método imprescindible para las personas que ejercen liderazgo en cualquier ámbito, así como para resolver situaciones complejas en la vida familiar.

QUÉ APRENDERÁS? Entenderás que los antagonismos en los que uno pierde y otro gana no son buenos, no resuelven problemas ni producen beneficios. Todo lo contrario, generan resentimientos.

Aprenderás a conducir una negociación de modo de lograr la mejor respuesta que favorecerá a todos, especialmente a la empresa.

Reconocerás la importancia de escuchar a los otros y de reconocer sus aciertos y opiniones valiosas.

Descubrirás la forma de provocar la concentración en los intereses comunes y no en las posiciones personales.

Podrás influir en las piezas claves en toda negociación: las personas, los deseos, las alternativas y la justicia.

Tendrás las herramientas para organizar una mesa de negociación saludable.

ACERCA DE LOS AUTORES DEL LIBRO ORIGINAL: Roger Fisher (1922-2012) fue un profesor estadounidense de la escuela de Leyes de Harvard. Fu

**Título:** Obtenga El Si (Getting To Yes): El Arte De Negociar Sin Ceder - Resumen Del Libro De Roger Fisher, William Ury y Bruce Patton electronic resource]

**Editorial:** Smashwords Edition 2018

**Tipo Audiovisual:** Self-help / Personal Growth

**Lengua:** Spanish

**Enlace a fuente de información:** 2018

**Otras relaciones:** 9781370855131

---

### **Baratz Innovación Documental**

- Gran Vía, 59 28013 Madrid
- (+34) 91 456 03 60
- informa@baratz.es