

org. | Yann Duzert

MANUAL DE

Negociações Complexas



Resumo de Manual de Negociações Complexas

Este livro pretende desenvolver uma geração de administradores globais, preparados para negociar com clientes, fornecedores, acionistas, concorrentes, parceiros, sindicatos e toda a sociedade civil. É um instrumento de gestão que facilitará a tomada de decisão em grupo e a criação de consenso a partir da diversidade.

[Acesse aqui a versão completa deste livro](#)