

JOÃO ALBERTO CATALÃO  
ANA TERESA PENIM

3<sup>a</sup>  
EDIÇÃO  
NOVO PREÇO

# NEGOCIAR & VENDER

40 reflexões e ferramentas negociais  
comentadas por líderes de opinião



# Resumo de Negociar & Vender. 40 Reflexões e Ferramentas Negociais Comentadas por Líderes de Opinião

Num contexto global, reconhecidamente como o mais desafiador de sempre, onde se perspectiva um aumento exponencial de competitividade, este livro oferece reflexões, estratégias e táticas tão simples como eficazes, destinadas a potenciar o êxito num amplo contexto negocial.

Numa abordagem amena e clara de atitudes e comportamentos negociais, o profissional mais exigente encontrará nele um estilo pragmático e inspirador, validado por um alargado painel de reconhecidas personalidades. Negociar & Vender é uma obra única, oferecendo ao leitor ferramentas operacionais de reflexão e acção, destinadas a potenciar desempenhos "atrevidos", geradores de diferenciação pessoal e profissional.

Num mundo cada vez mais competitivo em que abundam conteúdos dirigidos à gestão dos negócios, maioritariamente suportados por aspectos racionais, João Alberto Catalão e Ana Teresa Penim, oferecem ao mercado uma abordagem global, inovadora e informal, sustentada cientificamente.

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