DONALD DELL
COM JOHN BOSWELL

NUNCA FAÇA A PRIMEIRA OFERTA

AS LIÇÕES DE UM DOS MAIORES ESPECIALISTAS DE TODOS OS TEMPOS PARA VENCER NEGOCIAÇÕES COM INTELIGÊNCIA E DIPLOMACIA

"Levando em consideração sua experiência e sabedoria em negociações, quero sempre estar do lado de Donald."

JORGE PAULO LEMANN, ACIONISTA DA ANHEUSER-BUSCH INBEV

ELSEVIER
CAMPUS

Resumo de Nunca Faça A Primeira Oferta

Donald Dell é uma lenda no esporte internacional. Foi um dos primeiros agentes a representar atletas o que fez com grande sucesso por quase 40 anos tendo entre outros clientes como o maior astro norte-americano de basquetebol Michael Jordan.

Neste livro Dell compartilha com o leitor histórias de bastidores de suas negociações com alguns dos mais poderosos executivos da área esportiva. A negociação contratual é na verdade um estudo da natureza humana: observar o que motiva uma pessoa ou uma empresa.

Como elas reagem? O que pensam? Em um texto claro e sem jargões Dell revela as estratégias e as táticas avançadas que desenvolveu em uma vida inteira de negociações em que há altos valores em jogo.

Quer você esteja fazendo contratos de publicidade para superastros negociando seu próximo salário ou apenas tentando vender o seu carro a sagacidade de Dell o ajudará a conseguir todas as vantagens possíveis.

Acesse aqui a versão completa deste livro