

**SEGREDOS
PARA
CONVENCER
QUALQUER
UM DE
QUALQUER
COISA**

O livro
que mudou o
jeito como os
americanos
negociam

Roger Dawson

Considerado o maior especialista em negociação do mundo

Resumo de Segredos Para Convencer Qualquer Um De Qualquer Coisa

Tornar-se um grande negociador é mais fácil do que você imagina! O premiado especialista em negociações Roger Dawson elucidava como pedir – e conseguir – tudo o que você deseja! Segredos para convencer qualquer um de qualquer coisa transformou a maneira de negociar dos americanos.

Neste livro, o autor sugere quais tipos de negociação são adequados para cada situação – e acertar nessa escolha pode lhe trazer tudo o que sonha e ainda suscitar satisfação no outro lado.

Segredos para convencer qualquer um de qualquer coisa aborda cada aspecto do processo de negociação com técnicas práticas e comprovadas, desde os passos iniciais até as dicas mais avançadas: reconhecer táticas antiéticas; princípios estratégicos fundamentais; o caráter não prioritário do dinheiro; questões que geram tensão; como entender quem está do outro lado e fechar um negócio, bem como análises dos estilos distintos de negociação.

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