

Obtenga El Si Roger Fisher

When people should go to the book stores, search instigation by shop, shelf by shelf, it is truly problematic. This is why we allow the books compilations in this website. It will completely ease you to see guide **Obtenga El Si Roger Fisher** as you such as.

By searching the title, publisher, or authors of guide you really want, you can discover them rapidly. In the house, workplace, or perhaps in your method can be all best area within net connections. If you goal to download and install the Obtenga El Si Roger Fisher , it is very easy then, before currently we extend the connect to purchase and make bargains to download and install Obtenga El Si Roger Fisher for that reason simple!

- 2000

Libro que muestra como convertir los problemas en soluciones inteligentes.

El secreto de la negociación

- Michael Wheeler 2015-12-14

"TODOS TIENEN UN PLAN HASTA QUE RECIBEN UN PUÑETAZO EN LA CARA".

[MIKE TYSON] Esto puede suceder en cualquier negociación, ya que es, ante todo, una interacción y, para mantener una ventaja, debes ser flexible y estar abierto a las posibilidades. El secreto de la

negociación enseña cómo los maestros negociadores prosperan frente al caos y la incertidumbre. No se atrapan con planes rígidos y, en su lugar, entienden la negociación como un proceso de exploración que exige aprendizaje continuo, adaptación e influencia. Michael Wheeler ilumina la naturaleza de la negociación basándose en su propia investigación con ejemplos claros y prácticos extraídos de campos tan diversos como el

jazz, los deportes, el teatro e incluso la estrategia militar. Aprende a ser un experto en conseguir acuerdos y una persona capaz de realizar movimientos inteligentes y creativos ante cualquier negociación, tal como lo demanda el complejo mundo en el que nos desenvolvemos a diario.

Obtenga el sí - Roger Fisher 2011

Esta obra de referencia fue publicada hace más de dos décadas, y desde entonces, ha sido traducida a más de treinta idiomas y ha vendido cerca de ocho millones de ejemplares.

Sus autores son los responsables del Harvard Negotiation Project (Proyecto Harvard de Negociación), la principal referencia académica mundial en el estudio de la resolución de conflictos.

Obtenga el sí es un libro imprescindible para afrontar cualquier tipo de negociación, ya sea profesional o personal y contiene métodos, paso a paso, para lograr acuerdos en conflictos de cualquier índole: familiares, vecinales,

empresariales, laborales e incluso políticos. Nos enseña cómo:

- Discernir entre los problemas y los asuntos personales.
- Centrarse en el interés mutuo y no en la posición de partida.
- Generar opiniones de consenso.
- Superar puntos de vista muy discrepantes.

Asimismo, da respuestas eficaces a las preguntas más habituales que surgen a lo largo de una negociación:

- ¿Qué pasa si la otra parte es más poderosa?
- ¿Qué sucede si no se presta a seguir el juego?
- ¿Cómo respondemos si utiliza trucos sucios?

Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva de Stephen R. Covey (Análisis de la obra) - 50Minutos, 2017-09-22

50MINUTOS.es te ofrece un análisis rápido y conciso de Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva de Stephen R. Covey, uno de los libros de gestión empresarial más influyentes del mundo. Si quieres descubrir en un tiempo récord las claves para convertirte en una persona eficaz tanto en el

Downloaded from
report.bicworld.com on by
guest

trabajo como en tu vida privada, ¡50Minutos.es te lo pone fácil! ¡Comienza hoy mismo a ampliar tus horizontes con 50MINUTOS.es! En tan solo 50 minutos, este libro te aportará: •Una nueva visión sobre la gestión y el management, que te permitirá dedicarle tiempo solo a lo esencial y aumentar así tu eficacia •Las claves para descubrir cuáles son los principios clave, como el «círculo de influencia» o la llamada «cuenta bancaria emocional», que se encuentran en el origen de los siete hábitos enunciados por Covey •Los trucos para mejorar tu eficacia personal manteniéndote fiel a ti mismo y a tus valores y mostrándote seguro y digno de confianza Sobre 50MINUTOS.es | Book Review 50MINUTOS.es te ofrece análisis rápidos y prácticos de grandes superventas que te ayudarán a triunfar tanto en el ámbito profesional como en la esfera privada. Nuestras obras sintetizan los libros de forma completa y ágil, para que puedas sacarles todo el jugo

sin perder ni un minuto. ¿A qué esperas para marcar la diferencia? Con Book Review 50MINUTOS.es, ¡atrévete a pensar en grande!
Erfolgreich verhandeln mit Gefühl und Verstand - Roger Fisher 2019-10-29
Verhandeln? Bitte mit Gefühl!
Noch immer herrscht der weitverbreitete Irrglaube, Verhandlungen müssten möglichst rational geführt, Emotionen weitestgehend ausgeklammert werden. Roger Fisher (Mitautor des Bestsellers "Das Harvard-Konzept") und Daniel Shapiro (Autor von "Verhandeln. Die neue Erfolgsmethode aus Harvard") zeigen, dass diese Herangehensweise nicht nur impraktikabel, sondern auch wenig Erfolg versprechend ist. Denn der Mensch ist ein emotionales Wesen und egal ob Freude, Wut oder Angst: Gefühle sind fester Bestandteil unseres Denkens und Handelns, die auch in sachlichen Verhandlungen nicht abgeschaltet werden können. Fisher und Shapiro zeigen, dass sich Emotionen

sogar positiv auf das Verhandlungsergebnis auswirken: Wer die Bedeutung und Anzeichen der wichtigsten emotionalen Grundbedürfnisse erkennt, kann sie gezielt aktivieren und ansprechen und dadurch den Verhandlungsverlauf positiv beeinflussen.

Apunta alto - Ricardo Eiriz
2016-12-13

Convertirte en la persona que te gustaría ser, desarrollando los 7 hábitos que caracterizan a la gente altamente efectiva, es más fácil de lo que piensas. Utilizando técnicas simples, pero tremendamente rápidas y poderosas, llevarás a cabo una transformación interior que guiará a tu subconsciente para actuar a partir de ahora con estos patrones de comportamiento: Ser una persona proactiva Empezar siempre con un fin en mente Saber priorizar en todo lo que haces Pensar siempre en ganar-ganar Saber escuchar como paso previo a que te escuchen Generar sinergias con los que te rodean Mejorar continuamente como persona y

profesional Esta formación a nivel subconsciente produce sin esfuerzo cambios de hábitos y de comportamiento, pues está basada en la liberación de bloqueos emocionales y en la transformación de creencias limitantes en creencias potenciadoras. Este libro te permitirá asumir las riendas de tu propio desarrollo personal, permitiéndote sustituir tus antiguos, y en ocasiones ineficientes, hábitos y costumbres por aquellos que te llevarán a lograr todas tus metas y a vivir una vida de plenitud.

Negociación en acción - Juan Malaret 2007

Organización de eventos empresariales 2.ª edición

2022 - ARROGANTE
RAMÍREZ, ANA BELÉN
2022-03-11

1. Organización del ambiente de trabajo; 2. Habilidades sociales y situaciones de conflicto en el entorno laboral; 3. Coordinación de actuaciones en el equipo de trabajo; 4. Planificación de tareas de

Downloaded from
report.bicworld.com *on by*
guest

dirección; 5. Organización de reuniones y eventos corporativos; 6. Organización de viajes nacionales e internacionales; 7. Documentación posterior al viaje.

LAS MUJERES NO SE ATREVEN A PEDIR - LINDA BABCOCK 2005-02-23

Este libro nos ayuda a despertar, es una llamada a las armas y un plan de acción; es iluminador, perturbador e inspirador. A pesar de que las mujeres han dado grandes pasos en la sociedad, la realidad es que, desde la década de 1990, el progreso se ha ralentizado hasta casi detenerse completamente. Con gracia y con humor, Linda Babcock y Sara Laschever nos cuentan una historia asombrosa respecto a un problema invisible que se ha estado ocultando a plena luz. Una razón importante para que las mujeres sigan trabajando por menos dinero y lleguen menos lejos y con menos rapidez que los hombres es que las propias mujeres han aceptado su situación. Se

contienen y no piden más de lo que se les ofrece y se conforman con menos de lo que necesitan o se merecen. Babcock y Laschever consiguen demostrar un punto novedoso e importante, que la negociación puede que sea una de las últimas fronteras del feminismo. De todos los libros sobre los obstáculos que nuestra sociedad erige en el camino de las mujeres, éste puede que resulte ser el más útil en la vida diaria. Teresa Heinz "Las mujeres no se atreven a pedir" lleva a cabo un trabajo sorprendente en la identificación y provisión de soluciones para un problema muy real: los retos a los que se enfrentan las mujeres a la hora de negociar. Linda Babcock y Sara Laschever han hecho un trabajo soberbio no sólo al destacar el problema de las diferencias de género en la negociación, sino también proporcionando maneras de empezar a solucionarlo. Ejemplo tras ejemplo, los impactos financieros y emocionales lo hacen extramadamente atrayente.

*Downloaded from
report.bicworld.com on by
guest*

Cualquier alto directivo necesita ser consciente de las ramificaciones significativas tanto dentro como fuera del lugar de trabajo. Jim Berrien, Presidente y editor, Forbes Magazine Group Esta obra constituye un libro fresco y atrayente en la cuestión del género en la negociación. Los profesionales pueden comportarse siguiendo los consejos del libro y los investigadores se estarán haciendo preguntas nuevas durante décadas. Este libro cambiará de una manera fundamental nuestro modo de pensar. Max. H. Bazerman, Harvard Business School "Las mujeres no se atreven a pedir", ayuda a las mujeres a aprender la manera de comunicar sus deseos. Se trata de una información absolutamente esencial y básica ya que no somos capaces de leer las ondas cerebrales. ¡Habla alto y claro o reuncia a tus objetivos! Patricia Schroeder, Presidenta y Consejera Delegada de la asociación de editores norteamericanos Rompe la barrera del no - Chris

Voss 2016-11-03

El prestigioso ex negociador internacional del FBI Chris Voss, especializado en secuestros con rehenes, nos enseña un método de negociación rompedor: tácticas para negociaciones duras que son aplicables en múltiples aspectos de nuestras vidas. Rompe la barrera del no es un manual de negociación imprescindible desarrollado y perfeccionado a lo largo de la extraordinaria carrera de Chris Voss como negociador en secuestros con rehenes y como reconocido profesor en las escuelas de negocio más prestigiosas del mundo. Voss ha puesto a prueba estas técnicas en todo tipo de situaciones y ha comprobado su efectividad, tanto en los inicios de su carrera cuando patrullaba las peligrosas calles de Kansas City como en los cursos que imparte en las mejores universidades. Entre las muchas y distintas personas que han aplicado sus enseñanzas, se encuentran desde clientes que han visto

umentar significativamente
Downloaded from
report.bicworld.com *on by*
guest

los beneficios de sus empresas hasta estudiantes de programas de MBA que han conseguido empleos mejores o incluso padres que tienen que vérselas con sus hijos. Rompe la barrera del no relata los entresijos de situaciones verdaderamente dramáticas y revela las mejores y más eficaces estrategias de negociación. Voss, uno de los mejores negociadores del mundo, nos enseña a emplear estas técnicas en cualquier aspecto de nuestra vida. Reseñas: «Este libro destaca la importancia de la inteligencia emocional sin sacrificar la necesidad de conseguir acuerdos. Escrito por un negociador de rehenes, alguien que no se podía permitir una respuesta negativa, este libro resulta una lectura fascinante y muy práctica. En él encontraremos las técnicas necesarias para alcanzar el acuerdo deseado.» Daniel H. Pink, autor del bestseller *Vender es humano* «Pocas personas gozan de la experiencia de Chris Voss, ex negociador del FBI en

situaciones de secuestros con rehenes. Sus técnicas funcionan, tanto para los negocios como para la vida.» Joe Navarro, agente especial (retirado) del FBI y autor del bestseller internacional *El cuerpo habla* «Los negocios, y prácticamente todo en la vida, dependen de cómo encaramos determinadas conversaciones cruciales, y estas herramientas nos proporcionan la ventaja que necesitamos... Es una lectura obligatoria para mis empleados, porque yo utilizo las lecciones de este libro cada día, y me gustaría que ellos también lo hicieran.» Jason MacCarthy, CEO de Goruck

Wissen, was ich will, und erfolgreich verhandeln - William Ury 2016-07-11
Die Fortsetzung des Verhandlungsklassikers Der weltweit anerkannte Verhandlungsexperte William Ury hat das Harvard Negotiation Project mitbegründet und seither Zehntausenden von Managern, Anwälten, Lehrern, Diplomaten und Regierungsmitgliedern das Verhandeln beigebracht.

Downloaded from
report.bicworld.com on by
guest

Zusammen mit Roger Fisher ist er Autor des Weltbestsellers Das Harvard-Konzept. In seinem neuen Buch zeigt Ury, dass das größte Hindernis einer erfolgreichen Verhandlung oft nicht die Gegenseite ist, sondern ich selbst es bin. Sehr oft handle ich nämlich gegen meine eigenen Interessen. Konsequent stellt der Autor einen Weg vor, wie ich mir zunächst einmal darüber klar werden muss, was ich selbst in einer Verhandlung eigentlich will. Klingt banal, ist es aber nicht, ebenso wenig wie die weiteren Schritte: Wie schaffe ich es, mir in einer Verhandlung nicht selbst im Weg zu stehen? Habe ich überlegt, was die beste Alternative wäre, falls ich nicht erreiche, was ich will? Zu guter Letzt besteht das Ziel jeder erfolgreich geführten Verhandlung darin, anstelle eines Szenarios mit Gewinnern und Verlierern eine Situation zu schaffen, in der niemand übervorteilt oder vor den Kopf gestoßen wird, nämlich eine Win-win-Situation.

Bases de Mediació - Moreno Oliver, Francesc Xavier et al. 2014

La mediació és un àmbit d'especialització professional en la gestió de conflictes de diversa índole: familiar, comunitari, escolar, consum, laboral, penal i intercultural. Des de fa dècades la Comunitat Europea està promovent la seva utilització per mitjà de recomanacions i directives que potenciïn la seva aplicació com a via alternativa o complementària a la via judicial. En definitiva es tracta d'anar generant cultura de mediació en la societat amb la finalitat de que aquesta cada cop sigui més autònoma per a la resolució dels conflictes a través del diàleg i els acords consensuats per les parts enfrontades. En aquest sentit, la Facultat de Ciències de l'Educació de la Universitat Autònoma de Barcelona va apostar fa 12 anys per la formació homòlogada per la Generalitat de Catalunya de mediadors per promocionar la cultura de mediació. Amb aquest mateix objectiu s'ha

escrit aquest llibre de bases de la mediació. Els seus autors formen part del claustre de professors del Màster en Mediació: Especialitat en mediació familiar i mediació en els àmbits del dret privat que imparteix la nostra Facultat.

Obtenga el sí consigo mismo

- William Ury 2015-03-26

Obtenga el sí consigo mismo es el primer paso para afrontar cualquier negociación o conflicto. William Ury, coautor del clásico best seller Obtenga el sí, ha enseñado a decenas de miles de personas de todos los ámbitos profesionales cómo mejorar su capacidad de negociación. A lo largo de estos años, Ury ha descubierto que el mayor obstáculo para alcanzar unos acuerdos provechosos y unas relaciones satisfactorias no está en nuestra contraparte, por difícil que esta resulte. El mayor obstáculo reside en nosotros mismos, en nuestra tendencia natural a reaccionar de una forma contraria a nuestros intereses. Sin embargo, este obstáculo se puede convertir en nuestro mejor aliado. Si aprendemos

primero a comprendernos y a controlarnos, estamos poniendo la base para comprender e influenciar a los demás. En esta precuela indispensable de Obtenga el sí, Ury parte de su experiencia personal y profesional como negociador en conflictos bélicos para desarrollar un método práctico que permite conquistar primero el sí con uno mismo, e incrementar de esta forma la capacidad para conseguir el sí de los demás. Útil y sencillo, Obtenga el sí consigo mismo es una guía esencial para alcanzar la satisfacción interior, a partir de la cual podrá mantener unas relaciones más sanas, una familia más feliz, un trabajo más productivo y un entorno más pacífico. Reseñas: «Inteligente y realista, noble y práctico, brillante y cercano. Ury ha desarrollado un planteamiento global para alcanzar el sí en un mundo tan conflictivo como el nuestro. Este libro se centra en la negociación más dura de todas: la que hacemos con nosotros mismos. Una vez más, Ury ha

Downloaded from
report.bicworld.com *on by*
guest

realizado una gran contribución con su trabajo.» Jim Collins, autor de Empresas que sobresalen «He aquí nuestro peor enemigo en cualquier mesa de negociación: nosotros mismos. Ury ha escrito una imprescindible precuela de Consiga el sí. Si usted adopta las estrategias de este libro conseguirá avanzar en su vida y en su carrera.»

Daniel H. Pink, autor de La sorprendente verdad sobre qué nos motiva «Ury nos ofrece un planteamiento que refuerza nuestra confianza y que nos aporta una sensación de energía y realización personal. Todos seremos más eficaces si empezamos las negociaciones por nosotros mismos antes que con los demás.» Joanna Barsh, directora emérita de McKinsey & Company

¡Disfruta negociando! -

Francesc Roca i Ferrer

2016-01-18

El objetivo de este libro es ayudar a cualquier persona a descubrir los secretos de la alta negociación, desde la más sencilla hasta las más duras y complicadas. La historia está

basada en diversas negociaciones reales que el autor ha tenido la oportunidad de vivir como asesor y negociador activo, recogidas y unidas en un relato de ficción. Podréis descubrir la gran importancia de la preparación; las diferentes reacciones, actitudes y roles que suelen adoptarse por los negociadores; cómo ir siempre un paso por delante del oponente; el difícil arte de preguntar y escuchar; cómo poder conducir la negociación y llevarla a nuestro terreno; las técnicas más exitosas para la negociación dura y conseguir el SI del otro. Jamás ha sido mi intención la de publicar una serie de "recetas mágicas". Os prometo que nunca funcionan. Lo que este libro pretende es introducir al lector en la parte ilógica del comportamiento de los seres humanos, causa principal de la ruptura de la comunicación y del fracaso de muchas negociaciones.

Gestión de conflictos - Josep Redorta 2011-07

¿Es posible dejar de ponernos tensos y sufrir cuando debemos

Downloaded from
report.bicworld.com on by
guest

enfrentarnos a situaciones de diferencias personales? Sí, lo es. Eso se consigue dominando claves sencillas en las que nos hemos socializado y aprendiendo recursos nuevos sistematizados. Este es el objetivo de este libro, ofrecer un compendio de recursos para identificar lo que está pasando, tener claro como hay que actuar y ponernos en acción. El puzzle de las relaciones entre personas y grupos tiene solución, pese a su complejidad, a condición de que le dediquemos un tiempo que agradeceremos y nos permitirá crecer como personas. Todas las personas que tienen que conducir equipos, aquellas otras que su actividad profesional se relaciona con personas. Y, muy en particular todas las profesiones de ayuda encontrarán en este libro un verdadero manual de referencia para sentirse mejor al tomar decisiones en situaciones delicadas.

Schwierige Verhandlungen - William Ury 1995

Una mirada sobre Venezuela
- 2006

Negocias con resultados - 2009

Estrategias para la Optimización de los Recursos Humanos - Efraín Lechuga Santillán 2007

Resumen Extendido De Obtenga El Sí (Getting To Yes) - Basado En El Libro De Roger Fisher, William Ury Y Bruce Patton - Libros Mentores 2019-10-07

¿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. 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,

Downloaded from
report.bicworld.com on by
guest

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.

**El liderazgo del cambio en periodos de crisis/
Leadership Changes in
Periods of Crisis** - Julio Sergio Ramirez Arango 2007-01-28

Por una cultura de paz - José Carlos Rodríguez Soto 2013-12-10

El diálogo y las soluciones pacíficas tienen en muchas ocasiones mala prensa y se van desdibujando de nuestro horizonte de consecución de la paz. Estas páginas constituyen un auténtico manual para la resolución pacífica de conflictos, en todos los niveles.

Environmental Dispute Resolution - Ann L.

MacNaughton 2002

This anthology provides a treatment of environmental dispute resolution for the practitioner, along with practical guidance for those wishing to focus on particular

*Downloaded from
report.bicworld.com on by
guest*

aspects. It offers a toolkit of diagnostics, systems, strategies and methodologies proven effective in diverse substantive contexts.

Negociando con lobos -

Malaret, Juan 2011-01-01

A pesar de algunos esfuerzos loables para introducir el aprendizaje de la negociación en diversos planes de estudio tanto universitarios como de bachillerato, la realidad es que el arte y la ciencia de la negociación continúan siendo prácticamente desconocidos, cuando lo deseable sería que tuvieran una amplia difusión para mejorar rendimientos en algo tan cotidiano como es negociar. Porejemplo con compañeros, clientes, proveedores, pareja, amigos, padres, hijos y un largo etc. Negociando con lobos es un claro paso adelante en la tarea de llevar el conocimiento del proceso negociador al máximo número de personas en un país donde no se enseña a negociar. La fábula, que transcurre 14.000 años antes de Cristo, relata la negociación entre lobos y hombres de

Cromagnon en busca de un bien común y que desembocará en la transformación de los lobos en perros. Es una forma fácil y amena de entender el Concepto de Negociación 360º del profesor Juan Malaret que utilizan gran número de directivos en España, América Latina, los Estados Unidos y un buen número de países europeos. La vida es, en gran parte, negociación, y conocer su proceso no le hará la vida más fácil pero sí mucho más provechosa.

Mediación civil y mercantil -

Álvarez Torres, Manuel

2014-09-01

El libro está compuesto de tres grandes bloques. El primero trata sobre el panorama global, donde expone una serie de puntos como son el facilitar el acceso a la justicia; que sea una prioridad política el uso de las ADR; habla de la dimensión internacional de las ADR; y por último, de ser un mandato bisagra, es decir, la importancia que tiene el recoger de forma detallada las iniciativas y trabajos realizados

Downloaded from
report.bicworld.com on by
guest

en los Estados en materias de ADR en ámbitos civiles y mercantiles, lo que llevo a la comisión a la elaboración y presentación del presente libro. El segundo bloque se apoya en los trabajos emprendidos, donde estudia los distintos trabajos desarrollados sobre ADR en los distintos Estados miembros y en la Unión Europea. Y el tercer bloque hace referencia a cómo garantizar la calidad de los ADR, tratando los plazos de prescripción; las garantías mínimas de calidad, como la confidencialidad, la validez del consentimiento (es necesario que haya acuerdo entre las partes y que se refleje que existe una voluntad real de las partes a aceptar el posible acuerdo con todo lo que ello implica); y la eficacia de las ADR.

Ley aduanera y reglamento - México 1993

Manual. El conflicto: métodos de resolución y negociación eficaz (ADGD036PO).

Especialidades formativas -

Pilar Carbonero Martín
2018-02-01

Se entiende por Especialidad formativa la agrupación de contenidos, competencias profesionales y especificaciones técnicas que responde a un conjunto de actividades de trabajo enmarcadas en una fase del proceso de producción y con funciones afines. Las especialidades formativas se encuadran dentro de las familias profesionales establecidas en el Catálogo Nacional de Calificaciones Profesionales, y sirven como referente para la programación de acciones en el marco del subsistema de formación profesional para el empleo. El presente manual incluye el desarrollo de contenido basado en el programa de la especialidad ADGD036PO, "El conflicto: métodos de resolución y negociación eficaz", el cual puede ser de aplicación en la programación de acciones formativas relacionadas. Tiene la siguiente estructura: - Ficha técnica - Objetivos generales y

*Downloaded from
report.bicworld.com on by
guest*

específicos - Desarrollo teórico de programa - Resumen por tema - Glosario de términos - Bibliografía / referencias legislativas

Bueno para ti, mejor para mí - Eduard Beltran

2017-04-24

¿Cuáles son los elementos clave de una buena negociación? ¿Cómo conseguir llegar a un acuerdo eficaz que beneficie a todos los involucrados? ¿Qué importancia damos al qué, al quién y al cómo se negocia? ¿Hasta qué punto deben implicarse las partes? ¿En qué medida competir, colaborar o ser complacientes con los demás? ¿Cuáles son los consejos contenidos en el decálogo de todo buen negociador? Bueno para ti, mejor para mí responde a estas y a otras preguntas que nos ayudarán a prepararnos para obtener el mejor resultado en una negociación, a definir una estrategia y gestionar las situaciones difíciles con el fin de alcanzar el mayor beneficio posible para todos. Cualquier lector interesado en negociar

con eficacia, de manera productiva y creativa, y en lograr acuerdos que satisfagan los intereses de cada una las partes implicadas, descubrirá en estas páginas las herramientas para conseguirlo.

Obtenga el sí en la práctica -

Roger Fisher 2004

Continuamente tenemos que estar negociando, tanto a nivel profesional como a nivel personal: comprando un piso, pidiendo un aumento de sueldo, discutiendo con un compañero de trabajo o con un familiar. Obtenga el sí en la práctica aporta modelos, ejemplos prácticos y casos que pueden ayudarle a diseñar su propia estrategia personal de negociación para cada situación que se presente.

Negociacion desigual, la - Julio

Sergio Ramírez Arango 2008

¿Cómo negociar cuando usted se enfrenta a alguien mucho más poderoso que usted? Y cuando usted se enfrenta a alguien mucho más débil, ¿habrá que negociar?

COMO ESTAR EN FORMA -

ADELE PACE 2001-04-10

La creciente complejidad del

Downloaded from
report.bicworld.com on by
guest

mundo empresarial está perjudicando la salud de muchos directivos. "Cómo estar en forma" es una guía que enseña todo lo que hay que hacer - gestión del tiempo - alimentación - gimnasia - gestión del estrés - pérdida de peso... para gozar de salud y contribuir al éxito personal y profesional. Adele Pace es doctora en Medicina y está especializada en Fitness. María Jones es escritora experta en nutrición y gimnasia.

Das Harvard-Konzept - Roger Fisher 2015-05-20

»Das Harvard-Konzept« gilt als das Standardwerk zum Thema Verhandeln - heute genauso wie vor 30 Jahren. Ob Gehaltsverhandlungen mit dem Chef, Tarifverhandlungen der Gewerkschaften, politische Konflikte auf höchster Ebene: Für Praktiker sämtlicher Berufsgruppen hat sich das sachbezogene Verhandeln als die wirksamste Methode bewährt, um Differenzen auszuräumen und zu einer gemeinsamen, bestmöglichen Lösung zu finden. Anlässlich des Jubiläums der

deutschsprachigen Ausgabe erscheint es hier in einer attraktiven Sonderausgabe.

El ser relacional. Más allá del yo y de la comunidad -

Kenneth J. Gergen 2016-05-03

Una obra potente, de enormes matices y evocadora. Una aportación pedagógica sorprendente y que brilla por su innovación. Establece las bases, el punto de partida para la nueva generación de teóricos. Un logro sorprendente presentado por uno de los principales teóricos sociales. Una obra visionaria. Norman K. Denzin, Universidad de Illinois Ken Gergen, el psicólogo social más original y más capaz de mi generación, propone un marco fresco y de esperanza para expertos y profesionales que busquen un enfoque significativo, útil y creativo a las luchas culturales, políticas, personales y profesionales de nuestro tiempo. Gergen escribe con gracia, compasión y claridad y la historia que nos cuenta es extraordinariamente importante y profunda. Arthur P. Bochner, Universidad del

Downloaded from
report.bicworld.com on by
guest

Sur de Florida El ser relacional sustituye las preocupaciones tradicionales por el individuo y la comunidad y nos ilumina en cuanto al significado de las relaciones. Propone que nuestro bienestar futuro -tanto local como global- depende de que coloquemos las relaciones en primera fila de nuestro interés, que todo el significado surge de la acción coordinada, por lo que aquello que consideramos real, racional y valioso depende del bienestar de nuestras relaciones. Con este planteamiento Gergen desafía la idea de la mente individual como algo separado de los demás. Efectivamente, este libro propone una concepción completamente nueva de la psicología. No son las mentes individuales las que se reúnen para formar relaciones sino que el funcionamiento individual surge de la relación. Kenneth Gergen es titulado por la Universidad de Yale y Doctor por la Duke University. Después de haber impartido clases en la Universidad de Harvard pasó a formar parte

del profesorado del Swarthmore College como Catedrático de la Facultad de Psicología. Su obra ha recibido numerosos galardones en todo el mundo.

Hacer: inada! - J. Keith Murnighan 2012-10-25
DEJE DE TRABAJAR Y EMPIECE A DIRIGIR La fórmula para conseguir mejores resultados es dejar trabajar a los demás. Imagínese que tras dos semanas de vacaciones sin ninguna conexión con su oficina descubre que su equipo ha conseguido un nuevo cliente importante y ha solucionado un viejo problema en su ausencia. Por desgracia, para la mayoría de los directivos este escenario es sencillamente una fantasía; lo controlan todo porque siempre se esperan lo peor. Sin embargo, Keith Murnighan demuestra que no hacer nada es posible y que resulta mucho más eficaz. Los buenos jefes no trabajan; dirigen y facilitan las cosas; diseñan estrategias y logran que otros las implementen. En otras palabras: piensan, toman las

*Downloaded from
report.bicworld.com on by
guest*

decisiones determinantes y diseñan su organización para que se alcancen los resultados. Hacer: ¡Nada! le ofrece estrategias prácticas y ejemplos reales para lograr que su equipo esté a la altura de las circunstancias, superando su tendencia natural al control excesivo y permitiendo que cada uno haga su trabajo. Los expertos opinan... «Uno de los libros más imaginativos, divertidos y útiles sobre liderazgo que se han publicado jamás... Proporciona una perspectiva innovadora y un asesoramiento tangible que no se encuentra en ningún otro lugar.» Robert I. Sutton, autor de Buen jefe, mal jefe «Con frecuencia a los jefes les cuesta delegar las tareas que llevan años realizando. Sin embargo, para alcanzar un liderazgo más efectivo es imprescindible superar este hábito. Murnighan consigue demostrar que las cosas pueden hacerse de una manera diferente en las empresas. Una lectura obligatoria.» Matthew B. McCall, socio, New World Ventures «Murnighan prueba

que, al contrario de lo que solemos pensar, el liderazgo tiene mucho más que ver con lo que no hacemos que con lo que hacemos. Los buenos directivos del futuro se parecerán más a entrenadores de baloncesto que a grandes jugadores, y se centrarán menos en la gestión del día a día y más en la estrategia, haciendo poco más que dejar a su jugadores correr con la pelota.» Glen Tullman, consejero delegado, Allscripts El gusanito - 2004

Gestionar en equipo. - Jon Zarate Oleaga 2008-06
Conviene aclarar que éste no es un libro sobre Liderazgo, sino de reflexión sobre aquello que se debe hacer para gestionar adecuadamente, ofrece un apoyo práctico a las personas que deben coordinarse con otras para alcanzar unos objetivos y metas dentro de una organización. Resulta de gran utilidad ya que desarrolla una serie de competencias fundamentales para el desempeño de la función directiva, la gestión con personas y su

*Downloaded from
report.bicworld.com on by
guest*

coordinación. En la primera parte del libro se proponen una serie de preguntas referidas a las principales competencias ligadas a la dirección de personas y unos ejercicios de reflexión y sensibilización. En la segunda parte encontraremos guiones y pautas de actuación comportamental para contrastar la coincidencia entre las propias reflexiones del lector y lo que proponen los diferentes autores de cada capítulo en el libro que ha coordinado Jon Zarate, de sólida experiencia profesional, que abarca tanto el ámbito académico, empresarial como el mundo de la consultoría. En cuanto a los temas tratados, son todos los que constituyen la esencia de la actividad empresarial, en un recorrido que incluye las estrategias, la innovación, la tecnología, los procesos, el mercado y la relación con los clientes, la utilización de indicadores para el seguimiento del negocio, así como todo lo relacionado con las personas y las relaciones entre ellas, como son ciertas

capacidades críticas, como la toma de decisiones, los comportamientos, los equipos y las relaciones interpersonales; en definitiva, todo lo que constituye la esencia de la gestión. Este libro ha sido descrito por numerosos directivos de empresas e instituciones como un manual práctico de invitación a la reflexión sobre las 21 competencias del Siglo XXI. El autor, Jon Zarate, es licenciado en Psicología y MBA. Actualmente es director general de Human Management System, labor que compagina con la docencia en la Universidad de Deusto. Autor de varios libros, estudios e informes relacionados con la importancia del factor humano en la estrategia de las organizaciones. ÍNDICE
Prólogo.- Introducción.- Identificar y fomentar ventajas competitivas estratégicas.- Gestionar los cambios y fomentar la innovación.- Fidelizar clientes.- Pensar globalmente para actuar localmente.- Conocer el sector.- Utilizar indicadores financieros

y no financieros adecuados para medir y mejorar.- Optimizar el uso de nuevas tecnologías.- Contribuir al progreso del entorno.- Tomar decisiones.- Gestionar las prioridades en el tiempo disponible.- Gestionar la mejora de los procesos.- Gestionar al jefe.- Delegar eficazmente(...)

Bibliografía.
Más allá del sí - Erica Ariel Fox
2014-02-13

Negociar con eficacia es crucial para dirigir con inteligencia y ser feliz. Cómo dejar de ser su propio peor enemigo en las negociaciones y en la vida. Liderar y vivir implica estar negociando continuamente y emplear una estrategia con la que ambas partes salgan ganando. Sin embargo, tradicionalmente hemos soslayado el hecho de que las negociaciones que más impacto tienen en nuestra capacidad de liderar son las que mantenemos con nosotros mismos. ¿Qué significa «negociar con uno mismo»? Es lo que ocurre cuando usted quiere seguir trabajando pero al mismo tiempo desearía

cumplir su promesa de cenar con la familia; o cuando una parte de usted quiere darle una nueva oportunidad a una relación, mientras la otra sabe a ciencia cierta que ha llegado el momento de decir adiós. Más allá del sí le ofrece una hoja de ruta para negociar con usted mismo, echar mano de la sabiduría innata que reside en su interior y aclarar sus ideas. Tanto si tiene problemas con un cliente complicado como si ha surgido una pequeña discrepancia con su cónyuge, cuando comprenda y domine lo que Erica Ariel Fox llama sus «negociadores internos», será capaz de superar rupturas y llegar a acuerdos, controlando a su peor enemigo: usted mismo. Reseñas: «Erica Ariel Fox ha creado unas herramientas imaginativas y novedosas para ayudarle a controlar su mundo interior. Más allá del sí es la llave para una vida mejor.» Daniel Goleman, autor del best seller *Inteligencia emocional* «Erica Ariel Fox ha conseguido integrar de forma innovadora el cambio personal con

herramientas prácticas para liderar y negociar. Su nuevo método tendrá un impacto tanto en el trabajo como en casa.» Deepak Chopra, autor de *El alma del liderazgo* «Sencillamente, Erica es una de las mejores maestras de liderazgo de nuestros tiempos.

Su libro le cambiará la vida, como cambió la mía.» Nate Boaz, socio de McKinsey & Company

Comunicación de alta influencia - Juan Ordeix
2017-11-22

¿A quién no le gustaría descubrir la fórmula más exitosa para pedir un aumento, comunicar una mala noticia o tomar la mejor decisión? Juan Ordeix, ilusionista argentino especializado en mentalismo, presenta en este libro varias estrategias para entrar con el pie derecho en cualquier negociación. En un estilo ameno y persuasivo, con ejemplos claros y entretenidos, el autor ofrece treinta y siete herramientas clave para las disyuntivas más diversas; desde lograr que los chicos se vayan a dormir, elegir un par

de zapatos, persuadir al jefe de la necesidad de un cambio o actuar ante una emergencia. Una pequeña modificación en las palabras, un cambio en la perspectiva pueden hacer maravillas a la hora de negociar. Comunicación de alta influencia es una guía invaluable para evitar errores y vicios en la forma en que nos relacionamos con los demás, un auténtico as en la manga para salir airosos en cualquier desafío.

Hispanic Books Bulletin -
1987

Las 4 habilidades del abogado eficaz - Julio García Ramírez
2012-10-01

Primera edición, ampliada y actualizada, de uno de los mayores éxitos editoriales jurídicos recientes. Además, aporta unos prácticos contenidos digitales en la web www.lascuatrohabilidades.es para sus lectores. Para su autor, Julio García Ramírez, un gran paso adelante en la formación del abogado es aceptar que otras personas pueden ayudarle a ejercer su

profesión mejor que si lo hiciera solo. Para un abogado dominar la oratoria procesal, las principales técnicas de negociación, la habilidad de interrogar eficazmente y la gestión óptima del tiempo y del estrés constituirán, junto a una buena estrategia procesal,

herramientas fundamentales para intentar llevar ventaja en cualquier asunto jurídico encomendado. El autor invita al abogado a través de este libro a disfrutar mucho más de la vida y de esta dura pero, a la vez, mágica profesión de la abogacía.