

1.	Record Nr.	UNINA990007503770403321
	Autore	Cobolli Gigli, Giuseppe
	Titolo	Strade imperiali / Giuseppe Cobolli Gigli
	Pubbl/distr/stampa	Milano : Mondadori, 1938
	Descrizione fisica	202 p., 19 c. ripieg., 79 p. di ill. ; 26 cm
	Locazione	ILFGE DINTR
	Collocazione	F-02-022 V/6
	Lingua di pubblicazione	Italiano
	Formato	Materiale a stampa
	Livello bibliografico	Monografia
2.	Record Nr.	UNINA9910784791603321
	Autore	Beasor Tom <1951-, >
	Titolo	Great negotiators : how the most successful business negotiators think and behave / / Tom Beasor
	Pubbl/distr/stampa	London : , : Routledge, , 2016
	ISBN	1-351-93220-9 1-315-25382-8 1-281-09852-3 9786611098520 0-7546-8550-0
	Descrizione fisica	1 online resource (292 p.)
	Disciplina	658.4/052
	Soggetti	Negotiation in business
	Lingua di pubblicazione	Inglese
	Formato	Materiale a stampa
	Livello bibliografico	Monografia
	Note generali	"A Gower Book"--cover. First published 2006 by Gower Publishing.

Nota di bibliografia	Includes bibliographical references (p. 281).
Nota di contenuto	Cover; Contents; Introduction; Section 1 Practical Hints & Tips; Section 2 Planning & Preparation; Section 3 Negotiation Philosophy; Section 4 Practical Examples & Good Stories; Section 5 The International Perspective; Section 6 The Power of Poker; Bibliography
Sommario/riassunto	Tom Beasor's Great Negotiators is a collection of techniques that illustrate how the most successful negotiators think and behave. Good negotiators are always well prepared and there is a host of tips to help you prepare your strategy and your thinking be