

1. Record Nr.	UNINA9910159555803321
Autore	Voss Chris
Titolo	Rompe la barrera del no
Pubbl/distr/stampa	CONECTA
ISBN	84-16029-91-1
Descrizione fisica	1 online resource (352 p.)
Lingua di pubblicazione	Inglese
Formato	Materiale a stampa
Livello bibliografico	Monografia
Sommario/riassunto	9 principios para negociar como si te fuera la vida en ello. Ms de 2 millones de ejemplares vendidos en todo el mundo. El prestigioso ex negociador internacional del FBI Chris Voss, especializado en secuestros con rehenes, nos enseña un mtodo de negociacin rompedor: tcticas para negociaciones duras que son aplicables en mltiples aspectos de nuestras vidas. Rompe la barrera del no es un manual de negociacin 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 ms prestigiosas del mundo. Voss ha puesto a prueba estas tcnicas 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 enseanzas, se encuentran desde clientes que han visto aumentar significativamente los beneficios de sus empresas hasta estudiantes de programas de MBA que han conseguido empleos mejores o incluso padres que tienen que vrselas con sus hijos. Rompe la barrera del no relata los entresijos de situaciones verdaderamente dramticas y revela las mejores y ms eficaces estrategias de negociacin. Voss, uno de los mejores negociadores del mundo, nos enseña a emplear estas tcnicas en cualquier aspecto de nuestra vida. ENGLISH DESCRIPTIONA former international hostage negotiator for the FBI offers a new, field-tested

approach to high-stakes negotiations whether in the boardroom or at home. ** A Wall Street Journal Bestseller ** After a stint policing the rough streets of Kansas City, Missouri, Chris Voss joined the FBI, where his career as a hostage negotiator brought him face-to-face with a range of criminals, including bank robbers and terrorists. Reaching the pinnacle of his profession, he became the FBI's lead international kidnapping negotiator. *Never Split the Difference* takes you inside the world of high-stakes negotiations and into Voss's head, revealing the skills that helped him and his colleagues succeed where it mattered most: saving lives. In this practical guide, he shares the nine effective principles counterintuitive tactics and strategies you too can use to become more persuasive in both your professional and personal life. Life is a series of negotiations you should be prepared for: buying a car, negotiating a salary, buying a home, renegotiating rent, deliberating with your partner. Taking emotional intelligence and intuition to the next level, *Never Split the Difference* gives you the competitive edge in any discussion.
