

1. Record Nr.	UNISA990002949470203316
Autore	WELWOOD, John
Titolo	Amore perfetto, relazioni imperfette : curare la ferita del cuore / John Welwood ; prefazione di Anna Zanardi ; traduzione di Guendalina Sertorio
Pubbl/distr/stampa	Milano : Feltrinelli, copyr. 2006
ISBN	978-88-07-81961-2
Descrizione fisica	200 p. ; 20 cm
Collana	Saggi Universale Economica Feltrinelli ; 1961
Disciplina	158.2
Soggetti	Relazioni interpersonali Amore
Collocazione	II.3. 3057
Lingua di pubblicazione	Italiano
Formato	Materiale a stampa
Livello bibliografico	Monografia

2. Record Nr.	UNINA9911006816803321
Autore	Luecke Richard
Titolo	How to become a better negotiator / / Richard A. Luecke, James G. Patterson
Pubbl/distr/stampa	New York, : AMACOM/American Management Association, c2008
ISBN	9786611271183 9781621983187 1621983188 9781281271181 1281271187 9780814401873 0814401872
Edizione	[2nd ed.]
Descrizione fisica	1 online resource (112 p.)
Collana	WorkSmart
Altri autori (Persone)	PattersonJames G
Disciplina	658.4/052
Soggetti	Negotiation in business
Lingua di pubblicazione	Inglese
Formato	Materiale a stampa
Livello bibliografico	Monografia
Note generali	Rev. ed. of: How to become a better negotiator / James G. Patterson. 1996.
Nota di bibliografia	Includes bibliographical references (p. 93) and index.
Nota di contenuto	Contents; Preface; Chapter 1 Win-Lose or Win-Win; Chapter 2 Three Indispensable Concepts; Chapter 3 Communication Styles; Chapter 4 Listening as a Primary Negotiating Skill; Chapter 5 Managing Conflict; Chapter 6 The Importance of Assertiveness; Chapter 7 Prepare to Negotiate; Chapter 8 Doing the Deal; Chapter 9 Common Pitfalls; Selected Readings; Index; A; B; C; D; E; F; G; H; I; J; L; M; N; O; P; Q; R; S; T; U; V; W; Z
Sommario/riassunto	A fast, powerful guide to getting what you want every time.