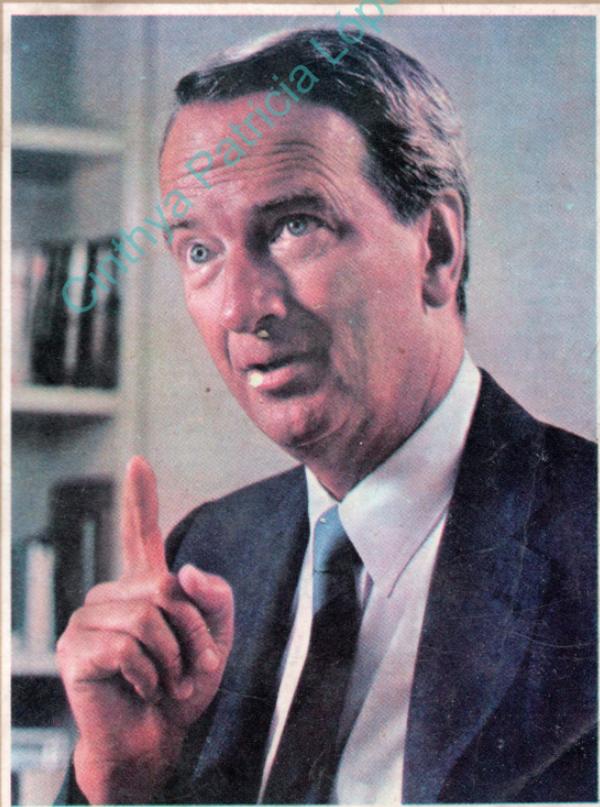


David D. Seltz y Alfred J. Modica

LA NEGOCIACION EFICAZ

EL ARTE DE OBTENER SIN FORZAR




GRUPO
EDITORIAL
SAYROLS

David D. Seltz y Alfred J. Modica

LA NEGOCIACION EFICAZ

1. INTRODUCCION AL ARTE DE NEGOCIAR / 7
2. PREPARASE A NEGOCIAR / 21
3. EL SCENARIO ADECUADO / 37
4. LA IMPORTANCIA DEL COMPROMISO / 47
5. AUXILIARES Y APOYOS / 53
6. LA TECNICA DE NIVELACION / 61
7. LA TEORIA DEL "ESTIRA Y AFLOJA" / 77
8. LA TECNICA DEL DINERO SOBRE LA MESA / 85



**GRUPO
EDITORIAL
SAYROLS**

CIA. GENERAL DE EDICIONES, S. A. DE C.V.

Indice

-
1. INTRODUCCION AL ARTE DE NEGOCIAR / 7
 2. PREPARESE A NEGOCIAR / 21
 3. EL ESCENARIO ADECUADO / 37
 4. LA IMPORTANCIA DEL COMPROMISO / 47
 5. AUXILIARES Y APOYOS / 53
 6. LA TECNICA DE NIVELACION / 61
 7. LA TEORIA DEL "ESTIRA Y AFLOJA" / 77
 8. LA TECNICA DEL DINERO SOBRE LA MESA / 85
 9. APRENDA A RETIRARSE A TIEMPO / 95
 10. LA TECNICA "TRAMPOLIN" / 107
 11. ACTUE CON SENCILLEZ / 115
 12. APRENDIENDO A ESCUCHAR / 123