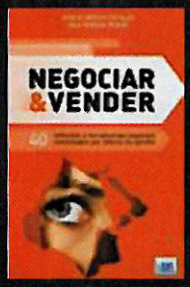
LIVROS

SELECÇÃO DE Pedro Costa Coelho

Negociar & Vender

Num contexto global, reconhecidamente como o mais desafiador de sempre, onde se perspectiva um aumento exponencial de competitividade, este livro oferece reflexões, estratégias e tácticas tão simples como eficazes, destinadas a potenciar o êxito num amplo contexto negocial.



Numa abordagem amena e clara de atitudes e comportamentos negociais, o profissional mais exigente encontrará nele um estilo pragmático e inspirador, validado por um alargado painel de reconhecidas personalidades.

Negociar & Vender é uma obra única, oferecendo ao leitor ferramentas operacionais de reflexão e acção, destinadas a potenciar desempenhos «atrevidos», geradores de diferenciação pessoal e profissional.

Num mundo cada vez mais competitivo em que abundam conteúdos dirigidos à gestão dos negócios, maioritariamente suportados por aspectos racionais, João Alberto Catalão e Ana Teresa Penim oferecem ao mercado uma abordagem global, inovadora e informal, sustentada cientificamente. A ler, nestes tempos conturbados.

Negociar & Vender
João Alberto Catalão
e Ana Teresa Penim
LIDEL

G
analisa a
estudo s
as instit
e explos
activida
moment
vida», es
caracteri
incertez
por Wal
centros
mundiai
financei
não vai
tanto a r
outro la
repensa
ao longo
Num en
pragmát