01/01/1970

ECONOMIST&JURIST

Redacción

El método Harvard de Negociación Avanzada

"Negociar es un proceso de interacción potencialmente oportunista mediante el cual dos o más partes con algún conflicto manifiesto intentanponerse de acuerdo mediante una acción conjunta".

Esta es la definición académica que David A. Lax y James K. Sebenius dan al proceso de negociación. Conocemos otras definiciones pero esta es a nuestro juicio la que más se ajusta a lo que hacen los negociadores en su trabajo.

(...)Texto íntegro ...

SUSCRÍBETE > para una conversión completa a PDF |