



Камалов М. Н.

Техники переговоров: тренинги и мастер-классы для индивидуального и группового обучения / М. Н. Камалов. — Ростов н/Д : Феникс, 2009. — 316, [1] с. — (Бизнес-класс).

ISBN 978-5-222-14947-8

Умение вести переговоры и общаться с людьми — навык, необходимый практически каждому человеку. И данная книга поможет вам в его приобретении. На ее страницах приведены тренинги и мастер-классы как для индивидуального, так и для группового обучения.

Вы освоите базовые переговорные техники: технику вопросов, технику работы с сопротивлением, переговорные позиции и стратегии и др. Также вы ознакомитесь с основными приемами, применяемыми при проблемных переговорных ситуациях.

[Електронний зміст](#)