

SZTUKA NEGOCJACJI W STYLU DONALDA TRUMPA

Sztuka kompromisu, popis kreatywności
— czyli twórcze negocjacje

Ciągłe przeciąganie liny — negocjacje
jako część życia

Sytuacje specjalnej troski — rokowania ze
słabszej pozycji oraz z trudnymi przeciwnikami

Asy w rękawie — genialne taktyki, godne mistrza

POTĘŻNE STRATEGIE, ZWYCIĘSKIE
TAKTYKI, PRZEMYŚLANE CHWYTY



GEORGE H. ROSS

Właściwe słowa wypowiedziane we właściwym momencie mogą zmienić przeciwnika w sojusznika.

AUTOR

Z PRZEDMOWĄ AUTORSTWA **DONALDA J. TRUMPA**

*Dalsza część książki dostępna w wersji
pełnej.*

