



TodoTicket patrocina conferencia del creador del método Harvard de Negociación

Como auspiciante del evento, la empresa dedicada a la administración de beneficios sociales ofrece a sus clientes un beneficio exclusivo del 15% de descuento sobre el costo del Foro

TodoTicket, compañía dedicada a la administración de beneficios sociales, patrocina la conferencia que este 10 de mayo ofrecerá William Ury, reconocido en el esfera de los negocios como el creador del método Harvard de Negociación.

William Ury es co-fundador del Programa de Negociación de Harvard y actualmente es Miembro Senior del Proyecto de Negociación de Harvard. Es el autor de “El poder de un No positivo: Cómo decir no y todavía llegar a Sí” (2007) y co-autor con Roger Fisher de “Obtenga el sí: el arte de negociar sin ceder”, un best-seller que vendió ocho millones de copias y fue traducido a más de treinta idiomas. Ury también escribió “Getting Past No: negociar con personas difíciles y llegar a la Paz”.

Ury ha dicho que "decir 'no' de la manera correcta es crucial. El secreto para decir 'no' sin destruir las relaciones está en el arte del 'no' positivo, una técnica probada que cualquiera puede aprender".

La conferencia tendrá lugar el 10 de mayo en el Hotel Eurobuilding de Caracas. Los interesados pueden solicitar información llamando al (212) 414 6675 y al (212) 414 6943 y como auspiciante del evento, TodoTicket ofrecerá a sus clientes un beneficio exclusivo del 15% de descuento sobre el costo del Foro.