



William Ury compartió con clientes y allegados de TodoTicket

William Ury, reconocido en el esfera de los negocios como el creador del método Harvard de Negociación, participó en una conferencia sobre negociación patrocinada por TodoTicket, compañía dedicada a la administración de beneficios sociales. Durante su estadía, el invitado compartió con un grupo de clientes y allegados de TodoTicket.

La actividad tuvo lugar en el restaurante Bucare, ubicado en El Rosal, Avenida Tamanaco, Centro Empresarial Galipán, Nivel Miranda, Torre Banesco Seguros.

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”.

La conferencia tuvo lugar el pasado 10 de mayo en el Hotel Eurobuilding de Caracas. Los clientes de TodoTicket recibieron un beneficio exclusivo del 15% de descuento sobre el costo del Foro.