

18 de marzo

**Miguel Ángel García Bravo. Director del Instituto Internacional del Conocimiento Empresarial.**

*Las principales barreras de la negociación.*

*Características de la empresa que alcanza con éxito acuerdos con la gran distribución y las ce*

*Casos prácticos de negociación con centrales de distribución: grupo Dia%, y negociación con c*

[Inscripción](#) .

**Fotos:**

