

Librería
Bonilla y Asociados
desde 1950



Título:

Autor:

Precio: \$354.00

Editorial:

Año: 2004

Tema:

Edición: 1ª

Sinopsis

ISBN: 9788423423231

La negociación no implica que uno gane y otro pierda, sino que consiste en un encuentro, de un intercambio que se inscribe siempre en el largo plazo. Por eso la negociación requiere una verdadera preparación, tanto en el ámbito personal como profesional. Esta obra ayudará a clarificar los propios objetivos, plantear las preguntas adecuadas antes y durante una negociación, identificar las necesidades del interlocutor, interpretar lo no dicho, descubrir zonas de acuerdo, desactivar la agresividad y prevenir bloqueos, desde una perspectiva de «win # win». Índice: -Prólogo -Introducción: De perdedor a ganador :¿cuándo una negociación es exitosa? -Primera parte. La reflexión preliminar Qué se quiere conseguir y cómo estructurar la negociación *PRIMERA PREGUNTA:¿De qué se trata? *SEGUNDA PREGUNTA:¿Conoce a sus interlocutores? *TERCERA PREGUNTA:¿Sabe qué quiere de verdad y qué es importante para los otros? *CUARTA PREGUNTA:¿Qué haría usted si no llegara a obtener aquello que de verdad le importa? *QUINTA PREGUNTA:¿Cómo presentar y argumentar la oferta? -Segunda parte. La postura Obtener lo esencial y mejorar la relación *SEXTA PREGUNTA:¿Qué relación instalar? *SÉPTIMA PREGUNTA:¿Cuándo tomar la iniciativa? *OCTAVA PREGUNTA:¿Cómo tratar la agresión y prevenir el conflicto? *NOVENA PREGUNTA:¿Cómo utilizar la persuasión? *DÉCIMA PREGUNTA:¿Qué hacer cuando hay varios interlocutores? La postura del negociador o cinco recomendaciones para una negociación con éxito.