

Habilidades de negociación

escrito por Andy Garcia | 28/10/2014



El libro «*Habilidades de negociación*» de «*ediciones pirámide*» tiene como subtítulo «*todos podemos ganar*» y eso fue lo que me motivó a leerlo...

El índice del libro es el siguiente:

1. Definición de metas
2. Cómo plantearse la negociación
3. Qué es negociar
4. Fallos habituales en la negociación
5. El conflicto como oportunidad

6. Crear un área de intercambio
7. ¿Cuándo hay que ceder?
8. Mis habilidades como negociador
9. Las etapas de la negociación
10. Actividades previas
11. La zona de intercambio
12. La autoestima es importante
13. Plan estratégico y tácticas de guerrilla
14. Diez habilidades básicas
15. Cierre y evaluación final
16. Lista de control de la negociación
17. Autoevaluación
18. Respuestas al test
19. Qué he aprendido y qué voy a hacer
20. Discusión de casos

Se trata de un libro pequeño, con capítulos que se leen rápido, algunos incluso demasiado rápido, quizá el libro te parezca incompleto si te esperabas un completo manual profesional pero es apto para **iniciarse en el arte de la negociación** y como el mismo libro confiesa al principio, **nunca se termina de aprender a negociar** porque cada día puedes y debes aprender un poquito más.

No obstante el libro te acerca las **técnicas básicas de negociación** incidiendo en la idea de que «*todos podemos ganar*», es decir en una negociación que se resuelve no se deben buscar ganadores ni perdedores, todos son ganadores, sin embargo en una negociación que no se resuelve todos son perdedores.

Si tienes prisa, crees que ya sabes un poquito sobre negociación y sólo quieres aprender un poco más puedes ir directamente a hacer el test de auto-evaluación (capítulo 17), comprobar las respuestas correctas (capítulo 18) y posteriormente repasar sólo los capítulos correspondientes a las preguntas cuyas respuestas hayas

errado.

[COMPRAR EL LIBRO EN AMAZON.ES](#)