

Índice

Prólogo, por <i>Stephanie Barrat</i>	7
Introducción: ¿En qué le ayudará este libro?	11

PRIMERA PARTE: Examine sus actitudes

1. ¿Cuál es su potencial como negociador?	19
2. ¿Le gusta negociar?	29
3. ¿Cuáles cree que son las características de un buen negociador?	35

SEGUNDA PARTE: Prepárese antes de negociar

4. ¿Negociar o no negociar?	47
5. Primeros preparativos	49
6. Definición de sus intereses y objetivos	53
7. Averiguaciones sobre la parte contraria	67
8. Distintas formas de negociar.	95
9. Prepare su estrategia.	105
10. Cómo modificar las impresiones de la parte contraria	123
11. El tiempo a su favor	127
12. La importancia del trabajo en equipo	131
13. El juego de rol.	143
14. Lista de preparativos.	151
15. Preparativos finales	171

TERCERA PARTE: Cómo ser un negociador efectivo

16. ¿Cómo negocia usted?	177
17. Cómo abrir las negociaciones	185
18. Cómo proceden los buenos negociadores	195
19. Las mejores técnicas de negociación	207
20. Cómo salir de las situaciones difíciles	221
21. Desarrolle su poder de convicción	229
22. Cómo rebatir una argumentación	235
23. Hacer y obtener concesiones.	245
24. Negociar desde una posición débil	257
25. Sellar el acuerdo.	263
26. El éxito de Trump	273

CUARTA PARTE: Técnicas útiles para negociar

27. Técnicas de comunicación	281
28. Pensamiento negativo y pensamiento positivo	295
29. Los secretos del lenguaje del cuerpo	301
Bibliografía	313