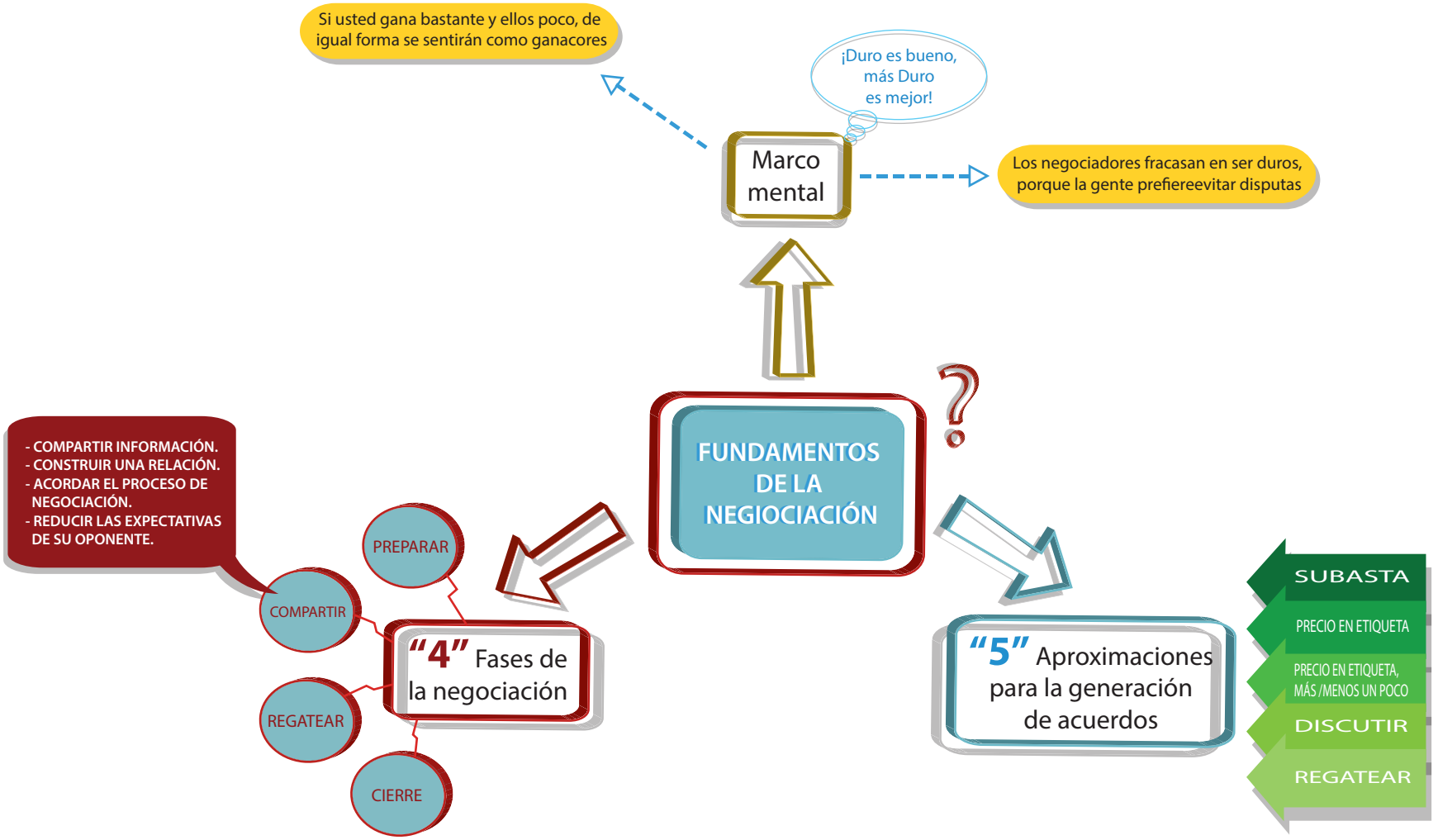
Si usted gana bastante y ellos poco, de igual forma se sentirán como ganacores
¡Duro es bueno, más Duro es mejor!
Marco mental
Los negociadores fracasan en ser duros, porque la gente prefiereevitar disputas
FUNDAMENTOS DE LA NEGIOCIACIÓN
- COMPARTIR INFORMACIÓN.
- CONSTRUIR UNA RELACIÓN.
- ACORDAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN.
- REDUCIR LAS EXPECTATIVAS DE SU OPONENTE.
PREPARAR
COMPARTIR
REGATEAR
CIERRE
"4" Fases de la negociación
"5" Aproximaciones para la generación de acuerdos
SUBASTA
PRECIO EN ETIQUETA
PRECIO EN ETIQUETA, MÁS /MENOS UN POCO
DISCUTIR
REGATEAR