



Contenido

1 Negociación 1	
La condición humana	3
¿Para qué sirve todo esto?	3
El mítico "todos ganan"	4
¿Los otros son opositores?	5
Estrategia vs tácticas	5
Intuición vs lógica	6
Proceso vs comunicación	7
2 Estrategia contra táctica 9	
¿Qué tipo de relación?	11
La de corto plazo	11
La de largo plazo	12
Conociéndolo todo	13
Conociendo a su oponente	15
Conociendo su acuerdo	16
Estableciendo objetivos	16
¿Están diciendo la verdad?	16
Ser razonable de acuerdo con el momento	18
Ampliando el panorama	19
Tomándose el tiempo necesario	20
3 Intuición contra lógica 21	
Un balance	23
Usando la emoción	23
Tratando con personas	24
El choque cultural	25
Tipos de perfiles y horóscopos	27
Enfrentando la tensión	28
Desarrollando la confianza	29
Un poco de aprobación	29
Evaluando las opciones	29
Cotejando la corazonada	31
4 Proceso contra comunicaciones 33	
El balance	35
El asunto del precio	35
Siempre hay otras opciones	36
Su propia PUV	37
Escuchando	37
Hablando	38
¿Firme o agresivo?	38
Estableciendo un rumbo	40
Trazando el camino	41
5 Los ejercicios 43	
5.1 Valor vitalicio	45
5.2 Tomando notas	46
5.3 Investigando en la Red	47
5.4 El espacio del acuerdo	48
5.5 Escuchando lo que en realidad dicen	50
5.6 ¿Están diciendo la verdad?	51
5.7 Animando el juego	52

5.8 Montañas de papel	53
5.9 Hablando con sabiduría	54
5.10 Sala de espera	55
5.11 Vaya a lo casual	56
5.12 Usando la emoción	57
5.13 Presión competitiva	58
5.14 Respirar es bueno para usted	59
5.15 El poder de los textos impresos	60
5.16 Es todo suyo en este momento	61
5.17 Obteniendo aprobación	62
5.18 Explorando la confianza	63
5.19 Evaluación de opciones básicas	64
5.20 Evaluación de opciones sofisticadas	65
5.21 Opciones con intuición	66
5.22 Leyendo al revés (¡sí, de verdad!)	67
5.23 Precios iniciales	68
5.24 Jugando poker	69
5.25 Otra palanca	70
5.26 Su PUV	71
5.27 Estableciendo metas	72
5.28 Regrese y confirme	73
5.29 Arruinando una junta	74
5.30 Conociendo a la oposición	75
5.31 CD rayado	76
5.32 Detenga la agresión	77
5.33 ¿Qué camino tomar?	78
5.34 Enfóquese en los términos	79
5.35 Visiones futuras	80
5.36 Seré honesto...	81
5.37 Cuando se pierde la calma	82
5.38 Negociación creativa	83
5.39 Un atractivo trueque	84
5.40 Tratos placenteros	85
5.41 Tipos de personalidad	86
5.42 Halagándolos	87
5.43 Venda sus mayores potencialidades	88
5.44 Puntos de interés mutuo	89
5.45 Ensayando para el éxito	90
5.46 Diga sí... eventualmente	91
5.47 Pequeños logros	92
5.48 Disminuyendo el paso	93
5.49 Agregando condimentos	94
5.50 Los plazos-eventos removibles	95
5.51 Negociaciones a control remoto	97
5.52 Hágalos sentirse bien con el acuerdo	98
5.53 Marcando el camino	99
5.54 Utilizando el silencio	100
5.55 Posturas estancadas	101
5.56 Pregunte, pregunte y pregunte de nuevo	102
5.57 Café y rosquillas	103
5.58 Lenguaje corporal	104
5.59 No deje el siguiente paso en manos de los demás	105
5.60 ¿Qué dijo?	106
5.61 No las ganará todas	107
5.62 Principios	108

5.63 Aspire a más para obtener más	109
5.64 Siempre hay un "si" condicional	110
5.65 Conociendo sus productos y servicios	111
5.66 Haciendo una oferta especial	112
5.67 Rebanando el salami	113
5.68 ¡A caminar!	114
5.69 Chico bueno / chico malo	115
5.70 No tengo la autoridad	116
5.71 Aparentando ser ingenuo	117
5.72 Buscando el lado positivo	118
5.73 Cliente interesado	119
5.74 Sea usted mismo	120
5.75 Movimiento de precios	121
6 Otras fuentes 123	
Buscando algo más	125
7 Apéndice: El selector 131	
Tablas de selección	133
El selector al azar	133
Técnicas por orden de tiempo	134
Técnicas por orden de frecuencia	135
Técnicas por clasificación de estrategia	136
Técnicas por clasificación de intuición	137
Técnicas por clasificación de proceso	138
Técnicas por clasificación de entretenimiento	139