

Índice

Personajes	11
Capítulo I: EL VIAJE DE PACO	13
Capítulo II: MI SEGUNDO VIAJE	15
Capítulo III: TRABAJO PRELIMINAR	19
Capítulo IV: PRIMER OBSTÁCULO	23
Capítulo V: SEGUNDO OBSTÁCULO.....	29
Capítulo VI: EL ARTE DE PREGUNTAR.....	37
Capítulo VII: EL PUNTO CRÍTICO	45
Capítulo VIII: ACTITUDES DE LOS NEGOCIADORES	49
Capítulo IX: CAMBIO DE ACTITUDES	55
Capítulo X: PREPARACIÓN (I) – POSICIONES Y MOTIVACIONES.....	59
Capítulo XI: PREPARACIÓN (II) – OPCIONES GANAR /GANAR	69
Capítulo XII: PREPARACIÓN (III) – NORMAS PARA NEGOCIAR	73
Capítulo XIII: PREPARACIÓN (IV) – PREVER ALTERNATIVAS.	79
Capítulo XIV: PRIMERA NEGOCIACIÓN	85
Capítulo XV: NEGOCIACIÓN DIFÍCIL (I) – LAS ESTRATEGIAS.....	93
Capítulo XVI: NEGOCIACIÓN DIFÍCIL (II) – MOTIVACIONES OCULTAS	99
Capítulo XVII: NEGOCIACIÓN DIFÍCIL (III) – TÉCNICAS DE ALTA NEGOCIACIÓN	107
Capítulo XVIII: LA NEGOCIACIÓN CONTINÚA	117
Capítulo XIX: TÉCNICAS FINALES	127
Capítulo XX: FINAL DE LA NEGOCIACIÓN – TODOS GANAN.....	131
Anexo I: PLANNING PROCESO NEGOCIACIÓN	135
Anexo II: PROTOCOLO DE LA NEGOCIACIÓN EN EL MUNDO	143
Bibliografía	165
Sobre el autor	167