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