

A horizontal band across the middle of the slide features a grayscale image of several coins, likely quarters, with the word 'NEGOCIACIÓN' overlaid in red. The coins are slightly out of focus, showing details like the date '1967' and the word 'QUARTER'.

NEGOCIACIÓN

Harry Mills

NEGOCIACIÓN



- “Cuando una persona con experiencia encuentra a una persona con dinero, la persona con experiencia termina quedándose con el dinero y la persona con dinero termina quedándose con la experiencia (amarga)”

Harvey Mackay

NEGOCIACIÓN



- Un modo muy eficiente de conseguir lo que queremos
- Un medio para solucionar nuestras diferencias
- Un medio para satisfacer nuestras necesidades

NEGOCIACIÓN



- Negociar es mucho más que persuadir, ya que involucra concesiones
- En una negociación ambos lados tienen:
 - Intereses Comunes
 - Intereses Opuestos
- Es importante
 - Transformar Conflicto en Entendimiento
 - Transformar Confronto en Cooperación

NEGOCIACIÓN - PERSPICA



- P repárase
- E xplore Necesidades de Ambas Partes
- S eñalizo que se va Mover
- P ruebe las Propuestas
- I ntercambie Concesiones
- C ierre el Acuerdo
- A marre los Cabos Suelto