

## INDICE

Prólogo	VIII
<b>Capítulo Uno.</b> <b>¿Para qué Negociar?</b>	1
Conflicto y acuerdo	2
La importancia de una negociación con dos ganadores	4
La negociación de cada día	6
Cómo multiplicar su eficacia	6
Sinceridad y confianza	9
Las fuentes de la competitividad	11
Comunicación	11
Hoja de trabajo	12
<b>Capítulo Dos.</b> <b>Las Etapas Básicas</b>	15
Primera etapa: estar preparado	17
Segunda etapa: maximizar las alternativas	19
Tercera etapa: negociar con la persona de maniobra	21
Quinta etapa: no ceder demasiado ni demasiado de prisa	22
Sexta etapa: estar preparado para decir <<no>>	23
Séptima etapa: hacer que su palabra sea un vínculo	24
Hoja de trabajo	24
<b>Capítulo Tres.</b> <b>Guía de Tácticas de Negociación</b>	29
Ceder poco, ganar mucho	30
Policía bueno, policía malo	32
Tácticas de la autoridad limitada	37
Tácticas de tiempo	39
La presión del poder	42
Escasez de dinero	44
Ultimátum	46
Hoja de trabajo	48
<b>Capítulo Cuatro.</b> <b>El Sistema PREP de Negociación</b>	51
PREP	53
Previsión de los objetivos	55
Recapacitar sobre el asunto	59
Evaluar al interlocutor	61
Preparar la propia argumentación	63
Hoja de trabajo	66
<b>Capítulo Cinco.</b> <b>Por Dónde Empezar</b>	71
Cómo reconocer la autoridad	72
Vuelve a revisar sus objetivos	76
Una fórmula para llegar a un acuerdo	77
Cómo presentar las propuestas	79
Cómo recibir las propuestas ajenas	81
Defina sus limitaciones	83
Cómo presentarse	86

Hoja de trabajo	87
<b>Capitulo Seis</b>	91
<b>Los Caminos hacia el Acuerdo</b>	
Definición de los objetivos comunes	93
El acuerdo paso a paso	95
Cuándo ceder un objetivo <<ideal>>	97
Regateo	99
Cierre el acuerdo con rapidez	100
Hoja de trabajo	101
<b>Capitulo Siete</b>	91
<b>Los Caminos Hacia el Acuerdo</b>	
Definición de los objetivos comunes	93
El acuerdo paso a paso	95
Cuándo ceder un objetivo <<ideal>>	97
Regateo	99
Cierre el acuerdo con rapidez	100
Hoja de trabajo	101
<b>Capitulo Siete.</b>	103
<b>Cómo Terminar con la Falta de Acuerdo</b>	
Identificar las áreas de desacuerdo	104
Clasificar los temas	107
Juicio y valoración	108
Solución de compromisos	109
Reflexión	111
Ganar tiempo, ceder tiempo	113
Hoja de trabajo	114
<b>Capitulo Ocho.</b>	117
<b>Punto Muerto</b>	
Mantener el diálogo	118
Nuevas perspectivas	119
Retirada de ofertas	120
Sustituciones	121
En busca de la autoridad	122
Discusiones indirectas	123
Creación de alternativas	124
Abandono	124
Hoja de trabajo	125
<b>Capitulo Nueve.</b>	129
<b>La Conclusión de un Acuerdo</b>	
Maximice alternativas y opciones	130
La confirmación	133
Confirmación escrita	135
Sorpresas	136
Sigamos adelante con nuestra cosas	138
Hoja de trabajo	139
<b>Capitulo Diez.</b>	141
<b>Principios Básicos de Trabajo</b>	
Índice general	145