

GUÍA

ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN

DESCUBRA Y COMPRENDA LAS MEJORES ESTRATEGIAS PARA
GENERAR UNA NEGOCIACIÓN EFICAZ Y EXITOSA.

Hola!

SOY SALLY.



Tengo 23 años y trabajo a tiempo completo como analista de riesgos. Además, hago consultoría empresarial y dirijo dos startups.

¿Sientes que tu vida va muy deprisa y nunca consigues desconectar? En realidad es un sentimiento común en la vida moderna. Encontrar el equilibrio personal puede parecer un sueño lejano, pero existen estrategias para lograrlo.

En este libro te guiaré por el camino hacia el equilibrio, ofreciéndote herramientas y consejos para armonizar las distintas áreas de tu vida. Desde la gestión del tiempo hasta el establecimiento de límites saludables, te equiparé con técnicas para reducir el estrés y aumentar tu bienestar general.

Recuerda que la clave del equilibrio personal reside en la autoconciencia, la organización y la flexibilidad. Con las estrategias que compartiré contigo, podrás recuperar el control de tu tiempo y vivir una vida más plena y satisfactoria.

¿NECESITAS
ALGUNA AYUDA?

AGENDA UNA LLAMADA



+1 (657) 355-9508

@EMPOWERLLY

COMPRENDER LA NEGOCIACIÓN

Primero que todo...

¿Qué es una negociación?

La negociación es una habilidad blanda utilizada para lograr los resultados deseados entre dos o más partes. Consiste en convencer a la otra parte para que llegue a un acuerdo demostrando confianza, escuchando activamente sus preocupaciones y elaborando contratos o acuerdos mutuamente beneficiosos.

¿Por qué son tan importantes las tácticas de negociación?

Las tácticas de negociación son cruciales para gestionar conflictos y llegar a acuerdos. Como líder empresarial, las habilidades de negociación son esenciales para maximizar las oportunidades de crecimiento, gestionar las crisis, maximizar el valor, lograr resultados favorables y mejorar las operaciones.

¿Cómo prepararse para una negociación?

Prepararse para una negociación implica investigar, comprender las prioridades de la otra parte, definir objetivos e identificar posibles concesiones. Esta preparación le permite anticiparse a las respuestas y tomar decisiones informadas durante las negociaciones.

ESTRATEGIAS EFECTIVAS DE NEGOCIACIÓN

¿Qué hace buena una negociación?

Una buena negociación implica compromiso, respeto y cortesía. Su objetivo es crear una situación en la que ambas partes salgan ganando, encontrando una solución que satisfaga sus objetivos al tiempo que se mantiene una relación positiva.

NO OLVIDES...

Las actividades que te he dejado antes te ayudarán a practicar y perfeccionar tus habilidades de negociación, capacitándote para desenvolverte en diversas situaciones con confianza y lograr resultados satisfactorios.

Y recuerda...

Una negociación eficaz no consiste sólo en conseguir lo que uno quiere; se trata de construir relaciones, encontrar puntos en común y crear valor para todas las partes implicadas.