01/02/2008

ECONOMIST&JURIST

Redacción

Los primeros minutos en una negociación. Consejos prácticos

1. Caso práctico.

El siguiente caso me lo relató una de nuestras colegas de la Asociación Profesional de Negociadores.

Había tomado contacto vía Internet con un asociado potencial de los productos de cosmética profesional que distribuía en la zona de Madrid y concertaron una reunión aprovechando un congreso profesional que se celebraba en la capital.

Nuestra colega quería comentar con él la posibilidad de incluir algunos de sus productos en los catálogos de aparatos de peluquería y cosmética que el potencial asociado fabricaba. Parecía un buen acuerdo para ambos, con posibilidades reales de crear valor en la negociación.

Se trata de una buena negociadora aunque algo introvertida. Le cuesta ponerse en marcha, pero obtiene buenos resultados en sus negociaciones comerciales.

Pero su timidez inicial desapareció cuando encontró a su interlocutor. Era más joven de lo que había imaginado y la recibió con una amplia sonrisa. Era una persona de aire informal y deportivo. Vestía tejanos, blazer y no

...

SUSCRÍBETE para una conversión completa a PDF