

Índice

Agradecimientos 9

Introducción 11

Primera Parte

Lo esencial

Estilos de negociación 29

Preparándose para negociar 49

Segunda Parte

Sobre la mesa

Hacer *rapport* y establecer el tono 83

Primera etapa: El intercambio de información 93

Segunda etapa: La etapa distributiva 135

Tercera Parte

La ejecución

Técnicas de negociación	177
Tercera etapa: La etapa de cierre	231
Cuarta etapa: La etapa cooperativa	239

Cuarta Parte

Situaciones frecuentes

Situación 1: Cómo negociar oportunidades laborales	257
Situación 2: Cómo comprar automóviles y casas	269
Situación 3: Cómo negociar con establecimientos que realizan reparaciones	291
Prepárese para negociar: un formato preparatorio	299

Sobre el autor	303
----------------------	-----