



# Negociación para Dummies

Alejandro Hernández

Negociar es un proceso de comunicación para buscar un punto de encuentro en el que las dos partes salgan ganando.

¿Sabías que el 80% de las empresas no tiene un proceso formalizado para negociar y que cada uno de sus directivos lo hace a su manera? Negociar no es regatear, ceder o imponer; negociar es un proceso de comunicación para buscar un punto de encuentro en el que las dos partes salgan ganando. ¡Cuanto tiempo y dinero se pierde por falta de preparación específica para negociar! Este libro te enseñará que comportamientos y habilidades son correctos en una negociación, te guiará para dirigir el proceso en vez de reaccionar al movimiento del otro y, con eso, reducirás tu ansiedad en tus próximas negociaciones. ¿Que te parece?

**Fecha de publicación:**

22/10/2013

**Sello Editorial:**

Para Dummies

## Contacto de prensa

**Nombre:** María José Bertrán

**Teléfono:** 93 492 82 03

**Email:** mjbertran@planeta.es



## Alejandro Hernández

**Alejandro Hernández** comparte sus talleres y conferencias por todo el mundo. Europa, India, China o América, y en empresas tan dinámicas como GENERAL ELECTRIC HEALTHCARE, OTIS, CAIXABANK, ROCA o MERCADONA.

Es empresario, propietario de la cadena de tiendas NICHÍ SEIJO, de la mayorista de viajes HIPERFAIRS, de TRAINING PROVIDERS y de ESTUDIA USA. Es licenciado en Derecho y Mediator de Seguros titulado.

Autor de cinco libros, entre ellos el bestseller *Negociar es fácil, si sabe cómo*, que es el libro de negociación más vendido de un autor español, *Negociación para Dummies*, *Vender es fácil, si sabe cómo* y *Cómo liderar hoy, con 4 conversaciones*.

Inició su carrera como directivo en la empresa estadounidense TEXACO CHEVRON. Después se incorporó en BANG & OLUFSEN como country manager para España y Portugal.

Si quieres información para participar en alguno de sus talleres abiertos de negociación puedes contactar con Susana:tp@formacionejecutivos.com