



El negociador efectivo Mercedes Costa

ISBN: 9788416894994

Editorial: LID Editorial

Colección: Acción Empresarial

Biblioteca: IE Publishing

Idioma: Español

Páginas: 200

Encuadernación: Rústica

Formato: 15x22 cm

PVP papel: 19,90 euros

PVP e-book: 11,99 euros

#NegociadorEfectivoLibro

La obra

La vida que tenemos no es el resultado de la casualidad o del esfuerzo, sino de lo que hemos sabido negociar. Con el fin de aprender a alcanzar el éxito en cualquier proceso de negociación, Mercedes Costa escribe esta guía práctica, que va dirigida a profesionales y directivos así como a cualquier persona que vea en la negociación una actividad diaria o una prioridad en nuestros días.

Tal y como dice Santiago Íñiguez en la carta de presentación, *El negociador efectivo* aúna el rigor metodológico y la experiencia adquirida por la autora, **tras más de 19 años como directora y profesora del Centro Negociación y Mediación de IE Business School.**

En el ámbito de la negociación hasta los más experimentados pueden cometer errores. Por ello, este libro ofrece soluciones para cuidar y optimizar un elemento clave en el resultado de la negociación: quién eres tú ante y para el otro. Es decir, **cómo tu presencia o identidad ante el otro condiciona** lo que puede aspirar a obtener al final de cada proceso de negociación.

La obra te ayuda a reflexionar sobre cómo sueles mostrarte o hacerte presente en la mesa de negociación y qué efectos previsibles tiene el cómo te perciben. Pero, sobre todo, **te ayuda a mejorar. Da pistas y recursos para lograr mostrar ante el otro la mejor y más efectiva versión de ti mismo.**

También hace un recorrido por las emociones del negociador, cómo entenderlas, identificarlas y prevenir su impacto negativo en el proceso por medio de su adecuada gestión y control. Además, **analiza los elementos no verbales más relevantes en cada fase de la negociación** (uso del espacio, postura, apariencia, mirada y voz), aportando indicaciones concretas para una corrección eficiente y razonable de los errores que más pueden dañar la presencia del negociador.

Por último, **trata el punto clave de la comunicación: cuál es la medida de nuestra autoestima y seguridad en relación a los demás.** Esto es lo que llamamos autoafirmación y sus distintos grados. Y lo que es más importante: cómo la autoafirmación deficitaria o excesiva construye juegos de poder que afectan de manera negativa a la relación entre los negociadores y a la probabilidad de construir buenos acuerdos.

Además, **incorpora los métodos más novedosos y de reconocida eficacia, con especial atención al mindfulness** y a las sugerentes líneas marcadas por el *aikido* en su aplicación al diálogo entre los implicados. También incluye los últimos avances para afrontar situaciones estresantes.

Índice

Prólogo de José M^a Fidalgo

Introducción

1. La presencia del negociador es un puzzle con muchas piezas

2. El control emocional para elegir cómo actuar

3. Los gestos y la voz para mostrarte creíble

4. ¿Quién manda en la mesa de negociación?

5. Y todo para ser persuasivo y construir los mejores acuerdos

Bibliografía

Notas

La autora

Mercedes Costa es licenciada en Derecho por la Universidad Central de Barcelona, doctorando en Derecho Mercantil por la IE University, ha cursado el Workshop on Negotiation, el Advanced Negotiation Workshop y el Mediation Workshop por la Harvard Law School.

Además es máster en Asesoría Jurídica de Empresas y directora del Centro de Negociación y Mediación del IE Business School. Dirige y es profesora del Centro de Negociación del IE.



Durante una década fue abogado mercantilista en el bufete José Mario Armero & Cia. En la actualidad es consejera de Ebro Foods, S.A., colaboradora habitual de los principales medios de comunicación españoles y cuenta con numerosas notas técnicas y varios casos de investigación.

El prologuista

«Leyendo este texto y sus reflexiones sobre el control emocional, la relajación, la escucha y las técnicas de mindfulness, estoy seguro de que con él no sólo pretende construir buenos negociadores, sino mejores personas, autoconscientes, serenas, respetuosas y convincentes. Negociando así todo sería y nos iría mejor».

José María Fidalgo, presidente del Foro Negocia y del Centro de Negociación y Mediación del IE Business School



Para más información:
laura.diez@lideditorial.com
beatriz.raso@lideditorial.com
91 372 90 03

