



FIAT CONSULTORIA
AL SERVIR SEREMOS LIBRES

A quien Corresponda **Negociación.**

Todo lo que deseamos obtener en la vida, ya sea en el ámbito personal, profesional o a nivel empresarial, requiere en algún punto de negociar con otras personas.

Negociamos desde las condiciones de venta de un producto o servicio hasta la confianza lealtad, la clave es comprender los principios básicos que motivan las negociaciones.

Comprender el manejo emocional y psicológico de las personas, esto es saber cuál es su propósito, su visión de vida y cómo yo puedo satisfacerlo, ayuda a obtener más rápidamente lo que deseo.

Para negociar requiero tener control emocional reprogramando mis emociones, tener una visión clara de lo que quiero negociar ya que no siempre es algo físico, comprender a la otra parte para después ser comprendido, aceptar la negociación y el resultado, y generar los acuerdos en donde ambas partes ganemos.



FIAT CONSULTORIA
AL SERVIR SEREMOS LIBRES

MÓDULOS:

- Yo Decido Cómo Me Siento.
- El manejo de los paradigmas.
- Mejoramiento de la autoestima.
- Manejo de estrés.
- Objetivos y Principios.
- Resultados e Intención.
- Comunicación & Relación.
- Concepto de “Espacio”.
- Negociación base de ganar- ganar.
- Los 5 puntos de la Negociación.

Mariano Matamoros 777, Barrio Tlacateco.
CP 54603 Tepetzotlan Estado de México

T 16-76-25-75

C (55) 34-17-44-30

victorportela1@gmail.com

www.victorportela1.wordpress.com