



Hutson, Don y Lucas, George ((2011) El negociador al minuto. España: Empresa Activa. 122 páginas

“La negociación es una actividad en la que nos vemos obligados a participar todos los días, nos guste o no”.

¿Sabes lo que es una fobia?

Consultado con mis amigos psicólogos, me dijeron que es un temor irracional a ciertos objetos o situaciones concretas del que el sujeto que la padece reconoce su carácter injustificado, pero del que no se puede librar, la palabra fobia unida a otra expresa el tipo de temor que la persona padece, así

por ejemplo, hay personas que temen a los lugares encerrados, a esa fobia se le conoce como claustrofobia. Nunca me imaginé que este concepto tuviera que ver con lo que considero el arte de negociar, así que la primera sorpresa que nos depara la obra es que los autores nos señalan que existe un temor irracional a negociar, a lo que ellos llaman: **negociafobia**, un temor que nace de la necesidad de llegar a un acuerdo, cuando hay dos intereses opuestos. Para disminuir ese temor optamos por salir del evento lo más rápido posible o en el peor de los casos evitarlo, no siempre, por supuesto, con los mejores resultados. Los autores no dan una metodología para sanar de esta fobia.

“Todo negocio es un buen negocio solo si contribuye a incrementar la rentabilidad”

La obra en ese estilo novelado, tan de moda y que nos permite una lectura amena pero que al mismo tiempo nos comparte un modelo de negocio o sugerencias prácticas para mejorar nuestro desempeño, nos plantea la necesidad de “centrarnos en aquellos clientes que aprecian y están dispuestos a pagar la calidad de nuestros productos” y no desperdiciar nuestro talento tan solo en cubrir las metas de venta sin pensar en la rentabilidad.

El negociador al minuto, pasos simples para lograr mejores resultados.

El nombre del libro siempre plantea un reto para los autores porque están ofreciendo una solución de rápida y sencilla aplicación mismo que es satisfecho plenamente al enseñarnos una metodología **easy** por sus siglas en inglés ya que en cuatro pasos nos ofrece un sin número de posibilidades para vencer el temor a negociar y obtener con este método mejores resultados.

“Hasta que graben la segunda fecha de nuestra lápida, nunca es demasiado tarde para aprender”

Un valor adicional que nos ofrecen los autores es una autoevaluación para conocernos en lo que ellos llaman nuestras tendencias al negociar y como

comparándolas con el modelo que ellos proponen, conocernos, desarrollar nuevas habilidades y actitudes y aprender a utilizarlas apropiadamente. Sin duda este libro es la mejor inversión que harás en mucho tiempo.

Los autores

Don Hutson

Consultor, conferencista y autor de un sin número de libros sobre ventas, su experiencia como un exitoso vendedor lo avalan para compartir en forma práctica sus conocimientos.

George Lucas

Con una sólida formación profesional George Lucas es un Coach profesional que ha trabajado en campo con sus clientes para ayudarlos en el fomento de las mejores prácticas mientras trabajan para forjar relaciones ventajosas con sus clientes, posibles clientes, proveedores y recursos internos.