

## CONSIGA MÁS

Negociar y alcanzar sus objetivos,  
en el trabajo y en la vida

STUART DIAMOND

El enfoque y las herramientas que emplea uno de los mejores negociadores del mundo



Es ley de vida: negociamos permanentemente, ya sea para cerrar un contrato o para decidir el destino de nuestras próximas vacaciones. Y con demasiada frecuencia, en esas negociaciones cotidianas equivocamos nuestros planteamientos porque nos obsesionamos con los objetivos y olvidamos que lo que está en juego es cuestión de percepciones y emociones.

A partir de su propia experiencia como uno de los negociadores más respetados del mundo y profesor de un famoso curso que lleva años impartiendo, **Stuart Diamond** nos proporciona habilidades prácticas para cualquier situación, válidas para afrontar situaciones personales y profesionales. *Consiga más* brinda estrategias que nos permitirán conseguir algo siempre.

«Siempre me sorprende lo efectivas que resultan estas sencillas herramientas. Invertir unas cuantas horas en este libro le proporcionará al lector una ventaja enorme en cualquier negociación.» **Stephanie Camp, estratega digital, Microsoft**

«Empleo las herramientas de negociación de Stuart Diamond cada día.» **Christian Hernández, director internacional de desarrollo, Facebook**

«Me he encontrado en cientos y cientos de situaciones en las que las herramientas que proporciona Stuart Diamond han sido de enorme utilidad.» **Robert Silver, director ejecutivo, UBS**

Sala de prensa virtual:

[www.ingeniodecomunicacion.com/conecta-consiga-mas.php](http://www.ingeniodecomunicacion.com/conecta-consiga-mas.php)

Sara Gutiérrez +34 680997385

Eva Orúe +34 629280954

[info@ingeniodecomunicacion.com](mailto:info@ingeniodecomunicacion.com)

Teléfono: +34 915239359

Cavanilles, 25 – 7º D 28007 Madrid (España)

## El autor

**Stuart Diamond es uno de los expertos en negociación más respetados en todo el mundo.**

Además de impartir un famoso curso de negociación en The Wharton School, ha enseñado en las universidades de Harvard, Columbia, New York y Berkeley, y asesorado a empresas multinacionales como Google, Microsoft o JP Morgan, también a instituciones como el Banco Mundial.

Emprendedor en sectores que van desde el agrícola al de las nuevas tecnologías, **Diamond** incluso ha ejercido el periodismo para *The New York Times*, labor por la que ganó el premio Pulitzer.



### Web del libro (en inglés)

[www.gettingmore.com](http://www.gettingmore.com)

### Stuart Diamond en LinkedIn (en inglés)

[www.linkedin.com/pub/stuart-diamond/10/211/364](http://www.linkedin.com/pub/stuart-diamond/10/211/364)

### Consiga más en Facebook (en inglés)

[www.facebook.com/gettingmore](http://www.facebook.com/gettingmore)

### Consiga más en Twitter (en inglés)

[twitter.com/#!/gettingmore](https://twitter.com/#!/gettingmore)

Sara Gutiérrez +34 680997385

Eva Orúe +34 629280954

[info@ingeniodecomunicacion.com](mailto:info@ingeniodecomunicacion.com)

Teléfono: +34 915239359

Cavanilles, 25 – 7º D 28007 Madrid (España)

## Qué es y qué no Consiga más

**Consiga más es, básicamente, una serie de sesiones de preparación.**

Está diseñado para llevar a una persona a cualquier nivel y convertirla en un buen negociador. Cuando aprenda estas herramientas de negociación, pronto será capaz de formarse a sí mismo practicando y recabando información.

Pero para cumplir sus objetivos también tendrá que ayudar a otras personas a mejorar, si la otra parte no sale beneficiada, es poco probable que llegue a un acuerdo.

**Consiga más no es un manifiesto para ejercer poder sobre la gente e imponerle nuestra voluntad.**

El «poder» o la «influencia» están muy sobrevalorados como medio de negociación.

Por el contrario, las estrategias invisibles pueden ser una fuente importante de ventaja competitiva.

**Antes de empezar una negociación hay que preguntarse:**

¿Cuáles son mis objetivos?

¿Quiénes son «ellos»?

¿Qué se necesita para convencerlos?

**Al plantearse una negociación, hay que tener en cuenta que:**

Los objetivos no son solo otra herramienta de negociación: son la esencia y el fin de toda negociación.

La actitud que muestre durante la negociación tendrá un impacto directo en el desenlace.

Los grandes gestos osados suelen asustar a la gente.

## Ficha técnica

**Título:** CONSIGA MÁS. Negociar y alcanzar sus objetivos, en el trabajo y en la vida

**Autor:** Stuart Diamond

**PVP:** 21,90 €

**Número de páginas:** 528

**Traductor:** Efrén del Valle Peñamil

**Fecha de publicación:** 15 de septiembre de 2011

## Más información

[www.editorialconecta.com](http://www.editorialconecta.com)

[www.ingeniodecomunicacion.com](http://www.ingeniodecomunicacion.com)

**Sara Gutiérrez** +34 680997385

**Eva Orúe** +34 629280954

[info@ingeniodecomunicacion.com](mailto:info@ingeniodecomunicacion.com)

Teléfono: +34 915239359

Cavanilles, 25 – 7º D 28007 Madrid (España)