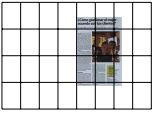
	Tirada: <b>54.077</b>	Sección: -	
	Difusión: <b>29.320</b>	Espacio (Cm_2): <b>407</b>	
Nacional	Economía	Audiencia: <b>102.620</b>	Ocupación (%): <b>37%</b>
Diaria	10/07/2010	Valor (€): <b>2.816,17</b>	Valor Pág. (€): <b>7.550,00</b>
			Página: <b>27</b>
Imagen: <b>No</b>			

# ¿Cómo gestionar el mejor acuerdo con tus clientes?

Donald Dell cuenta los mejores pasos para cerrar un pacto

**N**unca hagas la primera oferta (excepto cuando conviene) es un breve manual que desvela las herramientas necesarias para alcanzar el éxito en cualquier negociación gracias a una serie de sencillos consejos. Escrito por Donald Dell, el mejor representante de deportistas de Estados Unidos, permite al lector aprender no sólo los secretos de la negociación sino muchas anécdotas reales que involucran a estrellas del deporte mundial, como los jugadores de baloncesto Michael Jordan o Patrick Ewing, y el tenista Andy Roddick.

Donald Dell, junto a Josh Bell (escritor de varios superventas del diario *New York Times*), pone de manifiesto cómo en un acuerdo influyen distintos factores, desde la reputación de una empresa hasta el humor o carácter de la persona con la que nos tenemos que sentar a discutir. El autor argumenta que la "mayoría de los tratos son muy simples, por lo que siempre hay que tener claro el objetivo global".

Por otro lado, el campeón de Wimbledon y *U.S. Open*, Stan Smith, comentó que Dell "siempre ha tenido un sexto sentido para negociar. No puedo expresar en palabras sus grandes trabajos".

## El contenido

La obra de Donald Dell sirve para descubrir los pasos que se deben seguir para realizar un buen pacto empresarial, entre los que destacan la necesidad de establecer relaciones de confianza, evaluar a los oponentes, nunca realizar la primera oferta con el fin de sacar la mayor información al contrario, entre otras.

En cada capítulo se ilustra con



JAVIER OLIVARES

ejemplos de diferentes acuerdos protagonizados por su autor a lo largo de su carrera profesional. Así, los lectores podrán conocer las negociaciones de Nike con Michael Jordan y cómo John McEnroe inició su brillante carrera de comentarista deportivo.

Por otra parte, en los primeros títulos de la obra, se introducen los conceptos básicos que forman parte del entorno de la negociación, tales como: generar una buena red de contactos, preparar las negociaciones profesionalmente o generar confianza. Y en el último capítulo, el autor especifica en nueve pasos como cerrar una negociación de forma eficiente.



Nunca hagas la primera oferta

Varios autores  
Edic. Urano

## Autores

- Donald Dell es cofundador de la AFT (Asociación de Tenistas Profesionales).
- John Boswell ha escrito 17 libros, muchos de los cuales han sido best sellers en *New York Times*.