

Aprender a negociar y persuadir como el FBI.

OCTUBRE 2024

Aprenda a dominar el arte de convencer a los demás en cualquier situación empresarial con los consejos de un antiguo negociador de rehenes del FBI y una destacada publicista y coach.

La capacidad de persuadir a los demás —con respeto y eficacia— es una de las habilidades más importantes para poder hacer frente a los retos de negociación día a día en las organizaciones.

Chip Massey, exnegociador de rehenes del FBI junto a Adele Gambardella, publicista de DC, te mostrarán cómo utilizar algunas tácticas en cualquier situación de negocios a la que te enfrentes. A través de narraciones testimoniales, cuentan las estrategias y técnicas que se han utilizado en situaciones de alto riesgo, acompañadas de ejercicios, elementos claves y ejemplos para llevar a cabo tus acuerdos. Tales como aumentos salariales, empresarios que buscan capital, lograr la comunicación idónea con los empleados, es decir, nos cuenta cómo Massey ejerció su oficio y cómo aplicarlo al nuestro para lograr nuestros objetivos profesionales.

Descubrirás cómo:

- Adaptar las técnicas de Forensic Listening™ (Escucha Forense) a tus necesidades.
- Comprender las «narrativas no declaradas» y emplear técnicas de desescalada.
- Convertirse en un maestro de la generación del entusiasmo.
- Leer a las personas con eficacia y detectar los intentos de manipulación.
- Recorrer el tipo de arco narrativo que utilizan los negociadores para ganarse la confianza de un secuestrador.
- Y mucho más...

NOVEDAD HABILIDADES DIRECTIVAS

ISBN: 9788419841766

Encuadernación: Rústica

Formato: 15.3 x 23 cm

Págs: 242

Papel: FSC

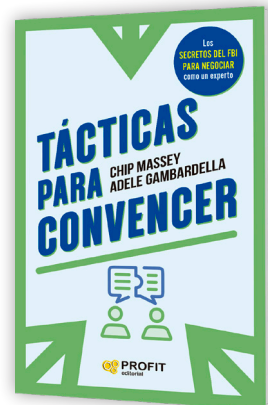
Categoría: B

Derechos: M

PVP: 24,86 € | 25,85 €

IBIC: KJN

Palabras clave: persuasión, FBI, negociación, rehenes, empresa, tácticas, expertise.



Autores:



Chip Massey es exagente especial del FBI, y ha liderado casos criminales de alto perfil, ha investigado los ataques terroristas del 11 de septiembre, ha localizado espías junto con la CIA y ha encabezado los equipos de negociación de crisis de la oficina del FBI de Nueva York. Cofundador de *The Convincing Company*, Massey enseña a los ejecutivos y a sus equipos a utilizar las sofisticadas técnicas de comunicación y negociación de la oficina en situaciones profesionales de todo tipo. Sus clientes incluyen *startups* tecnológicas, emprendedores y ejecutivos de C-suite de empresas Fortune 500 como Facebook, Samsung y Goldman Sachs.



Adele Gambardella es publicista y ha sido coaching de empresarios Fortune 500 y de CEO's de grandes empresas. Colaboradora del *Wall Street Journal* y de *Quantico*.

Redes sociales:

Chip Massey: LINKEDIN <https://www.linkedin.com/in/chip-massey-23787b106/> WEB <https://convincingcompany.com/>
TWITTER (@ChipJMassey) / X INSTAGRAM (@chipjmassey)

Adele Gambardella: LINKEDIN <https://www.linkedin.com/in/adelecehrs/recent-activity/all/> INSTAGRAM (@adele_gambardella)

Argumentos de venta y Plan de medios:

- Este libro te muestra cómo utilizar algunas tácticas ante cualquier situación de negocios a la que te enfrentes de la mano de un ex-negociador de rehenes del FBI.
- Contiene estrategias y técnicas que se han utilizado en situaciones de alto riesgo, acompañadas de ejercicios, elementos claves y ejemplos para llevar a cabo tus acuerdos.
- De la mano de **Chip Massey** es exagente especial del FBI y **Adele Gambardella** CEO de DC, Aprenderás a dominar el arte de convencer a los demás en cualquier situación.
- Nota de prensa y promoción en redes sociales.

Otros libros relacionados:

