



Negociación efectiva. Relación marca y concesionario (Libros profesionales) (Spanish Edition)

José Manuel Garaña Corces

[Download now](#)

[Click here](#) if your download doesn't start automatically

Negociación efectiva. Relación marca y concesionario (Libros profesionales) (Spanish Edition)

José Manuel Garaña Corces

Negociación efectiva. Relación marca y concesionario (Libros profesionales) (Spanish Edition) José Manuel Garaña Corces

«Saber negociar objetivos para no volver a equivocarnos»

La negociación de los objetivos entre las marcas de automóviles y su red oficial de concesionarios, se afronta normalmente desde la separación de funciones y la aceptación de los roles que cada uno debe interpretar. Tradicionalmente, durante muchos años, cada uno sabía quién mandaba y quién debía de obedecer hasta que finalmente la situación estalló y ese modelo de convivencia se hizo inasumible. Esta situación ha generado la irrupción de un nuevo modelo donde la marca y el concesionario trabajan juntos para buscar un objetivo que ahora es común.

Desde este libro ofrecemos una visión práctica, útil y real de lo que fue el antes y el ahora en la relación de los protagonistas de una de las industrias más importantes de este país. Las marcas comprobarán cómo un cambio de visión será más rentable desde el primer momento. Los concesionarios podrán comprobar cómo forman parte de un negocio mucho más complementario, que debe vivir en una simbiosis permanente. Durante mis casi veinte años en el sector de automoción, con responsabilidades tanto en la distribución como en el retail, he sentido en mi propia piel el error de defender posiciones aparentemente contradictorias para conseguir un objetivo que nunca es distinto... muy al contrario, es siempre común. El lector identificará situaciones reales, de problemas reales, de necesidades reales y comprobará que hay una manera más eficiente para solucionarlo. Mediante casos prácticos, situaciones profesionales, análisis de perfiles de los concesionarios y de los profesionales de las marcas, aprenderemos las virtudes y los beneficios de negociar los objetivos (en su amplio sentido) desde un prisma distinto. Y lo mejor de todo... ¡es que funciona! Defendemos que solo así, si somos capaces de aprender de nuestros errores anteriores, abonaremos el campo para, esta vez, evitar volver a equivocarnos.

Índice

Introducción.- Entender la industria para entender el objetivo de la negociación.- Los valores y la personalidad de marca. Imprescindibles para poder negociar.- Dentro de la organización. Los distintos objetivos a negociar.- ¿Sabes qué es un concesionario?.- ¿Qué es negociación y qué no es negociación? - Negociar objetivos. ¿Cómo deben ser para asegurar su comprensión? Análisis y control del riesgo.- La relación win/win real entre la marca y el concesionario.- El modelo de Harvard aplicado a la negociación de objetivos.- El gerente del concesionario. Los modelos más repetitivos.- Principales momentos negociadores durante el año. Cómo abordarlos.- Técnicas de negociación eficaz. El modelo MANN y su aplicación.- Las etapas y el proceso negociador.- Principales variables a manejar en el proceso negociador.- El decálogo. Las 10 reglas de oro ("10 tips for negotiation").- Casos prácticos y situaciones reales.- Contribución a la negociación de los concesionarios con sus proveedores.- Epílogo.

 [Download Negociación efectiva. Relación marca y concesion ...pdf](#)

 [Read Online Negociación efectiva. Relación marca y concesion ...pdf](#)

Download and Read Free Online Negociación efectiva. Relación marca y concesionario (Libros profesionales) (Spanish Edition) José Manuel Garaña Corces

From reader reviews:

George Cardenas:

Why don't make it to be your habit? Right now, try to ready your time to do the important behave, like looking for your favorite book and reading a book. Beside you can solve your long lasting problem; you can add your knowledge by the guide entitled Negociación efectiva. Relación marca y concesionario (Libros profesionales) (Spanish Edition). Try to stumble through book Negociación efectiva. Relación marca y concesionario (Libros profesionales) (Spanish Edition) as your friend. It means that it can to become your friend when you really feel alone and beside regarding course make you smarter than before. Yeah, it is very fortunated for you personally. The book makes you a lot more confidence because you can know almost everything by the book. So , we need to make new experience as well as knowledge with this book.

Julian Loredó:

Here thing why this specific Negociación efectiva. Relación marca y concesionario (Libros profesionales) (Spanish Edition) are different and trusted to be yours. First of all studying a book is good nevertheless it depends in the content from it which is the content is as scrumptious as food or not. Negociación efectiva. Relación marca y concesionario (Libros profesionales) (Spanish Edition) giving you information deeper including different ways, you can find any guide out there but there is no publication that similar with Negociación efectiva. Relación marca y concesionario (Libros profesionales) (Spanish Edition). It gives you thrill examining journey, its open up your eyes about the thing in which happened in the world which is possibly can be happened around you. It is possible to bring everywhere like in park, café, or even in your method home by train. For anyone who is having difficulties in bringing the published book maybe the form of Negociación efectiva. Relación marca y concesionario (Libros profesionales) (Spanish Edition) in e-book can be your alternative.

Christine Pena:

The book with title Negociación efectiva. Relación marca y concesionario (Libros profesionales) (Spanish Edition) possesses a lot of information that you can study it. You can get a lot of advantage after read this book. This kind of book exist new knowledge the information that exist in this e-book represented the condition of the world today. That is important to yo7u to learn how the improvement of the world. This particular book will bring you throughout new era of the internationalization. You can read the e-book on the smart phone, so you can read the item anywhere you want.

Eduardo Fernandez:

Reading can called imagination hangout, why? Because when you are reading a book particularly book entitled Negociación efectiva. Relación marca y concesionario (Libros profesionales) (Spanish Edition) your mind will drift away trough every dimension, wandering in each aspect that maybe unknown for but surely will end up your mind friends. Imaging each and every word written in a e-book then become one web form

conclusion and explanation this maybe you never get ahead of. The Negociación efectiva. Relación marca y concesionario (Libros profesionales) (Spanish Edition) giving you yet another experience more than blown away the mind but also giving you useful facts for your better life within this era. So now let us explain to you the relaxing pattern here is your body and mind will be pleased when you are finished studying it, like winning a casino game. Do you want to try this extraordinary investing spare time activity?

Download and Read Online Negociación efectiva. Relación marca y concesionario (Libros profesionales) (Spanish Edition) José Manuel Garaña Corces #YO9ZMFCJ4N1

Read Negociación efectiva. Relación marca y concesionario (Libros profesionales) (Spanish Edition) by José Manuel Garaña Corces for online ebook

Negociación efectiva. Relación marca y concesionario (Libros profesionales) (Spanish Edition) by José Manuel Garaña Corces Free PDF d0wnl0ad, audio books, books to read, good books to read, cheap books, good books, online books, books online, book reviews epub, read books online, books to read online, online library, greatbooks to read, PDF best books to read, top books to read Negociación efectiva. Relación marca y concesionario (Libros profesionales) (Spanish Edition) by José Manuel Garaña Corces books to read online.

Online Negociación efectiva. Relación marca y concesionario (Libros profesionales) (Spanish Edition) by José Manuel Garaña Corces ebook PDF download

Negociación efectiva. Relación marca y concesionario (Libros profesionales) (Spanish Edition) by José Manuel Garaña Corces Doc

Negociación efectiva. Relación marca y concesionario (Libros profesionales) (Spanish Edition) by José Manuel Garaña Corces Mobipocket

Negociación efectiva. Relación marca y concesionario (Libros profesionales) (Spanish Edition) by José Manuel Garaña Corces EPub