



## Negociación

### *Participe en la investigación de Huthwaite International*

*¿Ha considerado la importancia que tiene la capacidad de negociación cuando se interactúa con colegas, proveedores, clientes o socios?*

*Casi todo lo que hacemos incluye una negociación. Comportamientos de negociación verbal se utilizan a diario tanto en las empresas como en la vida personal.*

*¡Ahora, usted puede formar parte de la nueva investigación de Huthwaite sobre la negociación!*

*Puede hacerlo respondiendo al cuestionario que encontrará en este enlace ([haga clic aquí](#)). Sólo le llevará unos 10 minutos.*

*Además de obtener un feedback inmediato, usted tendrá acceso a los resultados de la investigación exclusiva de Huthwaite, sobre España y con referentes internacionales.*

*En España, Sibelius, como representante de Huthwaite International, colabora en esta investigación, para entender las nuevas tendencias comerciales, investigando los comportamientos que marcan la diferencia cuando se está negociando.*

*Huthwaite International es el creador de SPIN® y posee la base de datos más importante del mundo sobre comportamientos y patrones de venta comerciales de éxito (desde 1974 hasta hoy).*

*Compare sus habilidades de negociación con los mejores:*

*Participe en la investigación [haciendo clic aquí](#)*

*Para obtener más información sobre consultoría, formación y coaching de Sibelius y Huthwaite International en España contacte:*

*Andrew Eaves - +34 609 457 121 - [a.eaves@sibelius.es](mailto:a.eaves@sibelius.es)*

*Miguel Ángel Fernández - +34 659 190 990 – [m.fernandez@sibelius.es](mailto:m.fernandez@sibelius.es)*

*Sagrario González - +34 918 429 541 – [s.gonzalez@sibelius.es](mailto:s.gonzalez@sibelius.es)*

**Sibelius Consultoría de Ventas**

**Calle de la Colina, 15**

**Urb. Los Peñascales**

**Torreldones, Madrid 28250**

**<http://www.sibelius-consultoria.com>**