



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

Miguel Ángel Fernández - +34 659 190 990 – m.fernandez@sibelius.es

Sagrario González - +34 918 429 541 – s.gonzalez@sibelius.es

Sibelius Consultoría de Ventas

Calle de la Colina, 15

Urb. Los Peñascales

Torreldones, Madrid 28250

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