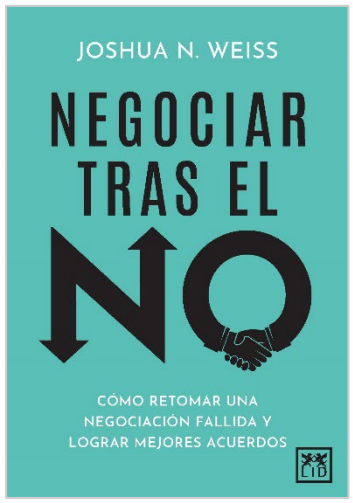

Negociar tras el no

Cómo retomar una negociación fallida y lograr mejores acuerdos

ISBN: 978-84-10221-83-3

COLECCIÓN: LID - Acción empresarial

IBIC: KJC; KJN; KJM

THEMA: KJMK; KJN; KJM

BISAC BUS000000; BUS047000; BUS007000

FORMATO: 15 cm x 22 cm **PÁGINAS:** 148 **LOMO:** 10 mm **PESO:** 306 g **PVP:** 23.95 €

AUTOR GALARDONADO Y REFERENTE MUNDIAL

Joshua N. Weiss, cofundador de la Global Negotiation Initiative de **Harvard**, fue incluido entre los *Top 30 Global Gurus in Negotiation* por tercer año consecutivo y nombrado en 2025 como uno de los 40 Under 40 del *Denver Business Journal* por su impacto en el mundo empresarial

9 788410 221833

Si sabes negociar el fracaso, sabes negociar todo.

En los negocios, una negociación fallida puede parecer una derrota total. Se pierden relaciones clave, decisiones estratégicas, oportunidades difíciles de recuperar… o acuerdos que mueven cifras capaces de cambiar el rumbo de una empresa. ¿Y si ese «no» fuera, en realidad, el punto exacto desde el que puedes reconstruir y ganar más que antes?

Joshua N. Weiss —asesor de la ONU y cofundador de la Iniciativa de Negociación Global de Harvard— ofrece en *Negociar tras el no* una propuesta tan desafiante como poderosa: aprender a caer para volver a la mesa con más claridad, preparación y fuerza. Su método, utilizado por líderes de todo el mundo, enseña un método de 5 pasos para identificar los errores, asimilar las lecciones verdaderas, soltar viejos hábitos y volver a la mesa de negociación con ventaja.

Este libro no habla de teoría. Es una guía práctica, directa y transformadora para quienes están dispuestos a convertir cada fracaso en una jugada maestra. Con casos reales, herramientas aplicables y una mentalidad enfocada en el crecimiento, Weiss redefine lo que significa negociar bien.

Porque los grandes negociadores no siempre ganan a la primera.
Pero siempre saben cómo volver.

SOBRE EL AUTOR

Joshua N. Weiss, Ph.D., es cofundador de la Global Negotiation Initiative en Harvard y *Senior Fellow* en el Harvard Negotiation Project, además de asesor del equipo de mediación de la ONU. Doctor en Análisis y Resolución de Conflictos por George Mason (2002), dirige el MS en Liderazgo y Negociación en Bay Path University y es presidente de Negotiation Works, Inc. Autor de *best sellers* como *The Book of Real-World Negotiations* y una serie infantil sobre resolución de conflictos, ha asesorado a organizaciones como Microsoft, Deloitte, GM y Naciones Unidas.

CONTACTO EDITORIAL: Prensa y comunicación LID I Laura Díez I Laura.diez@lidbusinessmedia.com