Publicado en Ciudad de México 06500 el 31/10/2017

# [Pamela Jean revela los 3 secretos del negociador persuasivo](http://www.notasdeprensa.es)

## La vida es una negociación y muchas de las acciones y decisiones que se toman dependen de la habilidad para poder negociar efectivamente. La especialista y conferencista en persuasión, lenguaje verbal y no verbal, Pamela Jean Zetina, revela según su experiencia en estos temas, los secretos del negociador persuasivo

 Pensar en la cantidad de cosas en la vida que implican negociar, es una pregunta que permite reflexionar acerca de lo importante que es saber hacerlo. Es tan común, que la mayoría de las personas no se dan cuenta cuando está ocurriendo, pero rodea aal ser humano en cada aspecto de la vida cotidiana Claro, todos saben que se tiene que negociar al momento de comprar un coche usado o pedir un aumento en el trabajo, pero, ¿qué hay de las formas más sutiles de negociación? ¿Cómo reconocer cuando están ocurriendo? ¿Cómo afrontarlas? Pamela Jean, reconocida especialista y conferencista en persuasión, comparte los 3 secretos que es fundamental conocer para lograr cualesquiera que sean los objetivos al momento de negociar. Antes de continuar, es importante recordar que una negociación NO es una batalla o un concurso en el que hay ganadores y perdedores, se debe lograr llegar a un ganar – ganar en donde ambas partes se sientan satisfechas, de eso se trata la persuasión. 1. Escuchar: Suena lógico, pero para negociar, es fundamental saber escuchar y aplicar lo que se escucha para formular el próximo movimiento. Cada palabra tiene un propósito. Cada afirmación es una historia oculta. Si se presta atención, es posible comprender lo que realmente quiere la otra persona en la negociación. Saber escuchar es la base para comenzar a desarrollar las habilidades de un negociador persuasivo. 2. Aprender a adaptar el lenguaje. No es lo mismo hablar con un directivo, que con un becario. Ni es lo mismo hablar con la pareja sentimental que con un desconocido o un amigo. Por eso es fundamental saber adaptar el lenguaje verbal y no verbal en cada situación. Siempre es importante tomar en cuenta al receptor para saber cómo comunicarse, y tener pfesente esta frase: “Similar es bueno”. 3. Alinear intereses. Una vez que se escuchó atenta y suspicazmente, y se sabe reconocer claramente tanto el objetivo personal como el del interlocutor, es momento de alinear los intereses y lograr un acuerdo común en el que ambas partes se sientan satisfechas. Sea cual sea el reto, el apelar a sus motivaciones hará posible convertir SU VOLUNTAD en la más grande aliada. Pamela Jean Zetina es Lic. en Comunicación, tiene Maestría en Desarrollo Humano y Master en Programación Neurolingüística. Como especialista en persuasión, lenguaje no verbal y comunicación estratégica imparte cursos y conferencias, además de brindar asesoría a personalidades del sector público, privado y medio artístico.

**Datos de contacto:**

Pamela Jean

Nota de prensa publicada en: [https://www.mexicopress.com.mx/pamela-jean-revela-los-3-secretos-del](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorías: Comunicación Marketing Sociedad Recursos humanos



[**http://www.mexicopress.com.mx**](http://www.notasdeprensa.es)