

---

AUTOR BESTSELLER

---

# 5 CLAVES PARA GANAR UNA NEGOCIACIÓN

*Estrategias para conseguir más ventas*



**BY JORDI URGELL**

**OPTIMITZAT**  
Sistema Maestro de Ventas  
[www.optimitzat.com](http://www.optimitzat.com)



Hola y bienvenido hasta este ebook.

Mi nombre es Jordi Urgell, y me voy a presentar brevemente por si no me conoces.

Soy gerente de Optimitzat. Mentor&coach comercial profesional, consultor y formador de alto impacto. Ayudo empresas y equipos a potenciar sus ventas y resultados mejorando su calidad de vida.

Tras más de 25 años trabajando en multinacionales en sectores como gran consumo y hobby, en cargos directivos de ventas y marketing, decidí dejar de trabajar por el sueño de otros y hacerlo por el mío.

Soy un fan de la formación para dar lo mejor de mí y de mis clientes, por eso tengo una carrera, 3 máster y muchas otras formaciones en escuelas de negocios reconocidas. Pero esto es lo de menos, pues de nada sirve sin resultados. Por eso en mi web [www.optimitzat.com](http://www.optimitzat.com) podrás encontrar algunas de las empresas que han confiado en mí, así como testimonios y casos reales de éxito.

En este práctico ebook te resumo de forma práctica 5 claves para que mejoren tus resultados en tus ventas y negociaciones. Son claves basadas en estudios y que a mí me han funcionado. En tu mano está el uso que les des, pero si las pones en prácticas verás los resultados.

Así que aprovéchalas.

**Tan importante es lo que dices en una negociación, como lo que no dices.**

**¡ O más !.**

**Según estudios, tus palabras tan sólo inciden un 7%, tu tono de voz un 38%, y tu lenguaje corporal un 55%.**



**Quizás por eso entiendas ahora qué sucedió en aquella negociación en que parecía que todo iba bien, pero en la que al final no conseguiste tus objetivos.**

Si no tienes en cuenta qué comunicas, ya sea consciente o inconscientemente, no sabrás qué transmites con tus **gestos y movimientos.**

**Aprende estas 5 claves y ponlas en práctica, y te aseguro que tus resultados cambiarán.**

## 1. No permitas que tus manos “hablen demasiado”

Diversos estudios muestran que mover las manos mientras hablas ayuda a la otra parte a pensar con más claridad.

No las tengas en los bolsillos, o “inconscientemente” tocándote el pelo, u otra parte de tu cuerpo.

No olvides que los gestos han de estar en línea con tu tono y mensaje. Si afirmas algo, tus gestos han de ser activos y para reafirmar tu postura.



Te ayudará a hacerlo el pensar que tienes una pelota imaginaria entre las manos, y la tienes que aguantar.

**No “apuntes”** con el dedo extendido, el que para ti puede ser remarcar algo importante, para la otra parte puede ser confrontación, arrogancia o ataque.



Puedes hacer como los grandes oradores y negociadores, **juntando los dedos** para potenciar un mensaje de forma contundente pero sin transmitir hostilidad.

## 2. No cruzar manos y piernas

Hay muchas personas que sin darse cuenta cruzan manos y piernas.

Subsconscientemente lo que transmites es cierre, inflexibilidad en la negociación. Provocas que la otra parte se sienta cerrado a sus necesidades.



Haz todo lo contrario:

- Muestra tus manos, abiertas, y mirando hacia arriba
- Transmite apertura, ganas de que te cuente y confíe en ti



### 3. Sigue lo que dices asintiendo o no con la cabeza

Si asientes durante la negociación transmitirás conformidad. En situaciones complicadas puede liberar tensión en la otra parte. Algo muy importante, porque con tensión nadie negocia con ganas de llegar a un acuerdo.

Asintiendo mantén el contacto visual, provocarás escucha activa, apertura y **confianza**.

Hazlo siempre con naturalidad.



## 4. Espejo y espejo

Reproduce gestos y movimientos con el mismo ritmo que la otra parte, le crearás calidez, confianza y sentirse escuchado.

Si ves que se aleja, déjale espacio. Si se acerca, tú también.

Todo con mucha suavidad.

Esta es una de las técnicas más potentes para conectar con todo tipo de personas, más conocido como **Rapport**.

Si es una persona activa y expresiva, tú también has de serlo.

Y a la inversa, si es una persona fría e inexpressiva, no gesticules demasiado, podría sentirse atacada.

Siempre con naturalidad, suavemente. Hazlo, y te aseguro que tendrás grandes resultados.

Los grandes líderes lo utilizan, ¿o acaso crees que es casualidad la foto siguiente?



## 5. Contacto visual sin incomodar

Es muy importante mantener el contacto visual con el interlocutor, pero sin incomodar.



Hay persona que “penetran” con su mirada, y esto crea incomodidad y presión.

De vez en cuando rompe el contacto visual mirando hacia otra parte de la cara que no sean los ojos.

Mira al llamado “tercer ojo”, que es el que está entre los 2 ojos. Así evitarás que la otra persona “malpiense” según tu mirada y ojos, en especial cuando sea de hombre a mujer. Siempre una mirada relajada, abierta, cálida.





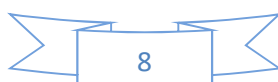
Estas son 5 claves basada en estudios y técnicas de coaching y PNL que a mí me han funcionado.

Aplicálas y tendrás grandes resultados en tus ventas y negociaciones.

Para cualquier duda puedes contactar conmigo en [info@optimizat.com](mailto:info@optimizat.com)

Encontrarás más herramientas en [www.optimizat.com](http://www.optimizat.com)

i Adelante !



# OPTIMITZAT

IMPULSANDO TUS RESULTADOS

Jordi Urgell López (Optimitzat)

Bestseller en Amazon “Plan Maestro de Ventas”

Coach&Mentor profesional certificado por la I.C.F. (nº de socio  
20121083)

Consultoría comercial

Formación – Firewalking/Team building (Motivación con técnicas de  
alto impacto)

[info@optimitzat.com](mailto:info@optimitzat.com)

[www.optimitzat.com](http://www.optimitzat.com)