DECISIONES · *DECISIONS*

Algunas decisiones cambian la empresa. Otras acaban con ella.

La negociación nunca fue el problema. El problema siempre fue decidir sin ver el juego entero.
Vender, comprar, aceptar un socio, encarar al banco: hay decisiones en las que equivocarse cuesta demasiado.
Nos sentamos a tu lado antes de la primera jugada.

Does this sound familiar?

¿Reconoces esto?

Y no, no es solo contigo. Casi todo dueño de empresa que creció ya pasó por al menos uno de estos.

01 ¿Vendo ahora, o espero?

02 ¿Acepto esta propuesta, o aguanto?

03 Mi socio quiere salir, y no sé por cuánto.

04 El banco cambió las condiciones a mitad del juego.

05 El inversor quiere participación. ¿Cuánto es justo ceder?

06 Tengo la sensación de estar cediendo demasiado.

Lo que cuesta dejarlo así

Toda decisión grande tiene un costo que no aparece en el momento. Llega después, con intereses.

01 Cada concesión hecha por el susto se vuelve referencia para la próxima. El otro lado aprende tu límite.

02 Quien decide sin ver los próximos movimientos suele perder antes de que empiece la reunión.

03 El precio de equivocarse en una venta, en una salida de socio o en una deuda rara vez se puede deshacer.

El problema casi nunca fue negociar. Fue decidir sin método, y descubrir el precio después.

Por qué pasa esto

Negociar no es intercambiar propuestas. Es **administrar consecuencias**. Cada pedido, cada concesión, cada silencio, cada plazo, cada número en la mesa abre un movimiento del otro lado.

Es ajedrez, no damas. Quien ve tres jugadas por delante decide desde otro lugar.

Quien no mide lo que pide, cede.

Lo que hacemos

Entramos **antes de que empiece la negociación**, cuando la decisión todavía se está formando:

- **organizamos los escenarios**
- **medimos el riesgo de cada camino**
- **anticipamos los movimientos del otro lado**
- **estructuramos las alternativas**

En la mesa, preparamos cada pedido y cada concesión. Fuera de ella, **sostenemos la decisión con quien carga su peso**.

> Es nuestro método NAIPE en acción: medimos el pedido, leemos a quien pide y anticipamos los movimientos, para que llegues a la mesa sabiendo el juego entero.



Una pregunta directa

Antes de la próxima decisión grande, una pregunta: ¿estás viendo el juego entero, o solo la jugada del momento?

De eso queremos conversar.

Ya nos sentamos en cientos de negociaciones difíciles: venta, entrada y salida de socio, deuda, adquisición. El patrón se repite, y puede jugar a tu favor.



Conversar sobre una decisión

WhatsApp +55 (41) 98752-1444

fale.com@advisor.tips

advisor.tips/es/contacto

PRESENTADO POR

Nombre _____ Teléfono _____ Correo electrónico _____