



¿Cuál es la misión de **Quantum Process**?

La misión de **Quantum Process** = proporcionarle un método a seguir que le permita optimizar la negociación de sus intereses, convirtiéndole en un mejor tomador de decisiones. Se trata específicamente de poder elevar su nivel de éxito y sus ingresos.

¿Qué importancia tiene la habilidad de saber negociar?

- **Un proceso continuo en la vida de todos. Más info...**

Todas las personas negociamos de manera continua, estemos o no en el mundo de los negocios, seamos o no vendedores. De una forma u otra, estamos constantemente metidos en algún tipo de proceso comunicativo e interactivo que puede ser identificado como negociación.

¿Se ha parado a pensar alguna vez cuantas negociaciones puede llevar en una semana a nivel familiar, social, profesional, financiero?

¿Si tuviera una mejor habilidad negociadora, qué es lo que trataría de conseguir? ¿Qué conseguiría que no tiene hoy?

¿Y qué pasa con la garantía de resultados si usa este método?

- **Un factor clave de éxito. Más info...**

Muchos estudios sobre la gente de mayor éxito de cualquier época coinciden en identificar 3 factores comunes que explican cómo estas personas lograron tanto en sus vidas. Los 2 primeros factores dependen de la persona en sí y el tercero de cómo interactúa esa persona con su entorno:

1. Visión clara de la misión de su vida. Saben lo que quieren hacer con su vida, a que la quieren dedicar.
2. Estrategia en aplicación. Tienen un plan de acción con metas y la disciplina para seguir ese plan de forma constante.
3. Capacidad para influir sobre otras personas. Esta habilidad corresponde a la capacidad para negociar con su entorno y conseguir que varias o muchas personas colaboren con su misión. Actuando de forma solitaria no permite conseguir nada importante, aunque se tenga una misión potente interiorizada y un alto nivel de disciplina personal en la aplicación del plan de acción.

Saber negociar eficazmente es uno de los 3 pilares del éxito. Y estamos hablando de leyes "clásicas" inamovibles que rigen a los líderes de más clase y mejor pagados.

¿Por qué un método es imprescindible para negociar eficazmente? Más info...

No existen profesionales sin método. En cualquier negocio o profesión competitiva, trabajar sin método hace que el éxito sea una cuestión de suerte y el fracaso una cuestión de tiempo.

Pero lamentablemente, se calcula que menos del 1% tiene un método que le permita ejecutar, controlar y evaluar sus acciones y comportamientos hacia una mejora continua. Negociar sin método es confiar en la intuición y/o la improvisación y/o la buena suerte. Depende de su estado de ánimo del momento y por lo general, termina desarrollando "trucos" que repite hasta que dejan de funcionar...