



## ¿Qué opinan las personas que se han formado con Quantum Process y que lo han llevado a la práctica?

### **Testimonio n°1:** Grupo de 15 profesionales multi-sectorial formados en CETEMMSA (Centro para la innovación tecnológica y el desarrollo empresarial) durante 60 horas. Mataro, junio 2005.

- *"Totalmente instructivo, he conocido nuevos aspectos de la negociación que me han impactado y que estoy aplicando en mi vida diaria. He aprendido metas de comportamiento que antes no me había imaginado."*
- *"Me he dado cuenta que hay puntos en el método que aplicaba sin darme cuenta y eso me ha gustado."*
- *"Es un curso distinto, atípico, diferente. He aprendido a escuchar y a investigar más para tomar mejores decisiones y mejorar varios aspectos de mi forma de hacer negocio."*
- *"Muy interesante, permite percatarse de muchas cosas que hacemos automáticamente, por vicios o por costumbre. Te hace parar y abrir los ojos."*
- *"Lo que más me ha gustado son los ejemplos y la práctica del método."*
- *"Considero que la parte más atractiva es por ser un método diferente."*
- *"Te ayuda a tomar un comportamiento basado en aspectos psicológicos que habitualmente casi nadie utiliza. Normalmente nos basamos más en cosas más superficiales en vez de profundizar en lo importante. Las clases se han hecho muy amenas y divertidas."*
- *"Este método me permite experimentar más seguridad en mis negociaciones."*
- *"Es una formación muy reflexiva."*
- *"Este curso ha significado un cambio en mi entorno de trabajo y en mi día a día."*
- *"Este método es sorprendente y enfoca en la decisión y el respeto del oponente. Te permite saber como funciona una negociación y saber como actuar."*

### **Testimonio n°2:** Alumnos del Master of International Business Executive de la ESCI (Escola Superior de Comerç Internacional) de la Pompeu Fabra - Barcelona, abril 2005.

- *"Alguno de los puntos se pueden poner en práctica de manera aislada y la calidad de la negociación mejora considerablemente."*
- *"Realmente nos induce a la preparación antes de la negociación y a probar un método."*
- *"Método innovador y aplicación práctica."*
- *"Ayuda a pensar y hacerse planteamientos de una manera diferente."*
- *"El profesor se explica muy bien."*
- *"El contenido ha sido interesante, y la exposición de este clara y amena. Ha despertado el interés general."*
- *"Excelente. Realmente una asignatura útil que ya pongo en práctica en mi día a día profesional e incluso personal."*
- *"Un tema muy interesante y presentado de forma entretenida."*
- *"Algo esencial en un master con este tipo de orientación. Imprescindible hoy en día."*
- *"Novedosa e interesante, conecta y genera expectativas."*
- *"Se abren nuevas puertas y nuevas técnicas en la negociación."*
- *"La experiencia del profesor y hacer una metodología de negociación."*

### **Testimonio n°3:** David Campano - Sales Manager Aviareps GSA Transavia Airlines / Maersk-Air / Ukraine International / Bangkok Airways

*"Mi duda principal cuando finalicé el seminario Quantum Process impartido por el Profesor Cormán consistía en la utilidad y rentabilidad del método, y en saber si la práctica del mismo me conduciría al éxito en mis futuras negociaciones.*

*Pues bien, dos meses más tarde, puedo afirmar que está lleno de ventajas y que me ha ahorrado mucho dinero entre otros beneficios. Pondré un ejemplo: hace un mes adquirí mi nueva vivienda; gracias a la aplicación de algunas de las normas básicas que aprendí he logrado bajar el precio de mi casa en una suma considerable de dinero.*

*Ahora veo resultados tangibles, cuando confieso no estaba convencido de las ventajas que podría tener este método respecto al tradicional que utilizaba hasta ahora basado en el "win-win".*

*Se trata de enfocar la negociación desde otro prisma distinto; su utilidad no se limita al ámbito profesional, sino que puede ser de gran ayuda en tu vida personal.*

*Creo que la vida en sí es una negociación continua...*

*Quiero resaltar por último la necesidad de practicar el método una vez adquiridos los principales argumentos del mismo, y animar a todas aquellas personas que aún no lo conocen a descubrirlo por sí mismas."*

### **Testimonio n°4:** Núria Roca - Abogada.

*"El curso de negociación Quantum Process me ha proporcionado muchos beneficios en mi trayectoria profesional como abogada. Especialmente útil me ha resultado para definir con claridad cual es mi misión a corto, medio y largo plazo y que beneficios aporto a mis clientes.*

*En el campo de la negociación propiamente dicha, sorprende comprobar con que facilidad se obtiene el resultado esperado una vez incorporas el NO como respuesta válida de tu interlocutor."*

### **Testimonio n°5:** Eduardo de Jong - Director de logística.

*"Curso muy interesante. Utilizando un enfoque muy novedoso, me ha aportado las herramientas necesarias para poder negociar con eficacia y rigor en el ámbito profesional."*