



El método negociar

Francisco Pereira

Todos lo intentan. Pocos lo consiguen. ¿Estás listo para negociar como un profesional?

Todos lo intentan. Pocos lo consiguen. ¿Estás listo para negociar como un profesional?

Negociamos todos los días, aunque no siempre seamos conscientes de ello. Lo hacemos al pedir un aumento de sueldo, al acordar el valor del arriendo, al cerrar la venta de un auto o incluso al decidir el destino de las vacaciones. Francisco Pereira –abogado, experto en negociación y asesor de ejecutivos y empresarios– comparte en estas páginas las claves de *El Método Negociar*®. Lo hace desde su propia experiencia, con una mirada práctica y directa, utilizando las mismas estrategias y habilidades que aplica en procesos de compra y venta de empresas en Latinoamérica. El autor enseña a preparar esas negociaciones que nos rondan la cabeza durante días, esas que evitamos por miedo a perder, por no saber manejar la presión o, simplemente, porque no sabemos cómo enfrentar a una persona difícil. Este libro entrega herramientas concretas para dejar de ceder, tomar el control y conseguir, por fin, el resultado que estás buscando.

Fecha de publicación:

01/06/2026

Sello Editorial:

Editorial Planeta

Contacto de prensa

Nombre: Aniela Vanoni

Email: aniela.vanoni@eplaneta.com.ar

Nombre: Ariel Benítez

Email: ahbenitez@eplaneta.com.ar

Nombre: Santiago Satz

Email: ssatz@eplaneta.com.ar

Nombre: Tomás Villafañe

Email: tomas.villafane@eplaneta.com.ar

Nombre: Cecilia Pintos

Email: cpintos@eplaneta.com.ar



Francisco Pereira

Francisco Pereira es abogado especialista en negociación y resolución de conflictos. Entrenado en la Universidad de Harvard y el MIT, en Estados Unidos, en sus respectivos programas "Conflict Resolution in the Workplace" y "Negotiation for Executives", con un postgrado en Resolución de Conflictos de la Universidad de Castilla, La Mancha, en España. MBA en la Griffith University (Australia) y máster en Comunicación Estratégica y Reputación de Marca en la Universidad Mayor, diplomado en Negociación en la Pontificia Universidad Católica de Chile, Abogado de la Universidad Central de Chile. Previamente se desempeñó como abogado de la división de relaciones políticas del ministerio Secretaría General de la Presidencia y fue jefe de gabinete de la ministra del trabajo de Chile. En 2017 fundó Negociar®, la primera consultora en Latinoamérica especializada en negociaciones y resolución de conflictos. Actualmente, como líder de la consultora, asesora en procesos de negociación de alta complejidad, como la compra y venta de compañías, disputas entre socios y conflictos contractuales entre empresas.