



Consultor en negociación y desarrollo de negocios

es graduado de la Universidad de Texas, en Austin, y del Instituto Tecnológico de Monterrey. Ha conducido actividades de negociación y desarrollo de negocios en diversos sectores (industrial, comercial, gubernamental, institucional) para la venta y marketing de servicios y productos. Trabajó para ELF Aquitaine, ICA Fluor Daniel, and Brown and Root. Ha entrenado miles de profesionales, y ha realizado extensivas investigaciones sobre la forma de negociar de los mexicanos.

Escribió numerosos artículos sobre negociación y los libros "Desarrollo de Negocios", "Trato Hecho-Guía para una Negociación sin Fallas" y "DEAL: Guidelines for a Flawless Negotiation" (en inglés).