

## COMO NEGOCIAR EL LOCAL

Primero y lo más importante - CONSIGA TODO POR ESCRITO. El que le hayan prometido algo de palabra no implica que se lo van a cumplir. Si no esta por escrito, no existe ninguna garantía.

1. **Negociar** - Siempre debe tratar de negociar lo que usted quiere. Siempre conseguira algo más que si no lo intenta.
2. **Decidiendose por un Local** - Como Promotor Regional NBL, no necesita hoteles o centros de convenciones impresionantes. Use un gimnasio escolar o universitario. Un torneo de calidad no es lo mismo que un local lujoso. Un torneo de calidad es igual a un torneo efectuado con eficiencia, personal de calidad y preparacion del torneo con mucha anticipación, no el dinero que se gaste en él.
3. **Hospedaje del Personal** - Cuando haga un convenio para cuartos con el hotel/motel sede del torneo, pregunte por un par de cuartos gratis para el personal y una noche gratis por cada 25-30 cuartos que su grupo reserve.