



Universidad del Sureste



Medicina Veterinaria y Zootecnia

Delia escamilla Méndez

Capital Humano

Estefy Darany Pereyra Castro

Tuxtla Gutiérrez Chiapas

30/julio/2020

ADMINISTRACIÓN Y CONFLICTO

Ejemplo ganar - perder

- Ejemplo: un comercio mayorista que le vende a un minorista que le intenta comprar a un precio aceptable, pero como sus productos son exclusivos, se aprovecha de esa exclusividad para no rebajar tanto el precio y que el minorista acabe comprando a un precio superior.

PERDER-PERDER

Ejemplo:

Un proveedor y un cliente están negociando el precio de la compra, ambos no se ponen de acuerdo porque quieren conseguir el máximo beneficio. Finalmente ceden, y establecen un precio que no es tan favorable como esperaban pero que está bien para ambas partes.

GANAR-GANAR

Ejemplo:

El programa de shark tank, se basa en proponer unirse a colaborar con su empresa siempre y cuando les ayuden económicamente, en este caso los dos empresarios ganan.