

Mapa conceptual

“ El pensamiento de liderazgo ”

Dirección y liderazgo

Ing. Angela Zavaleta

Presenta la alumna:

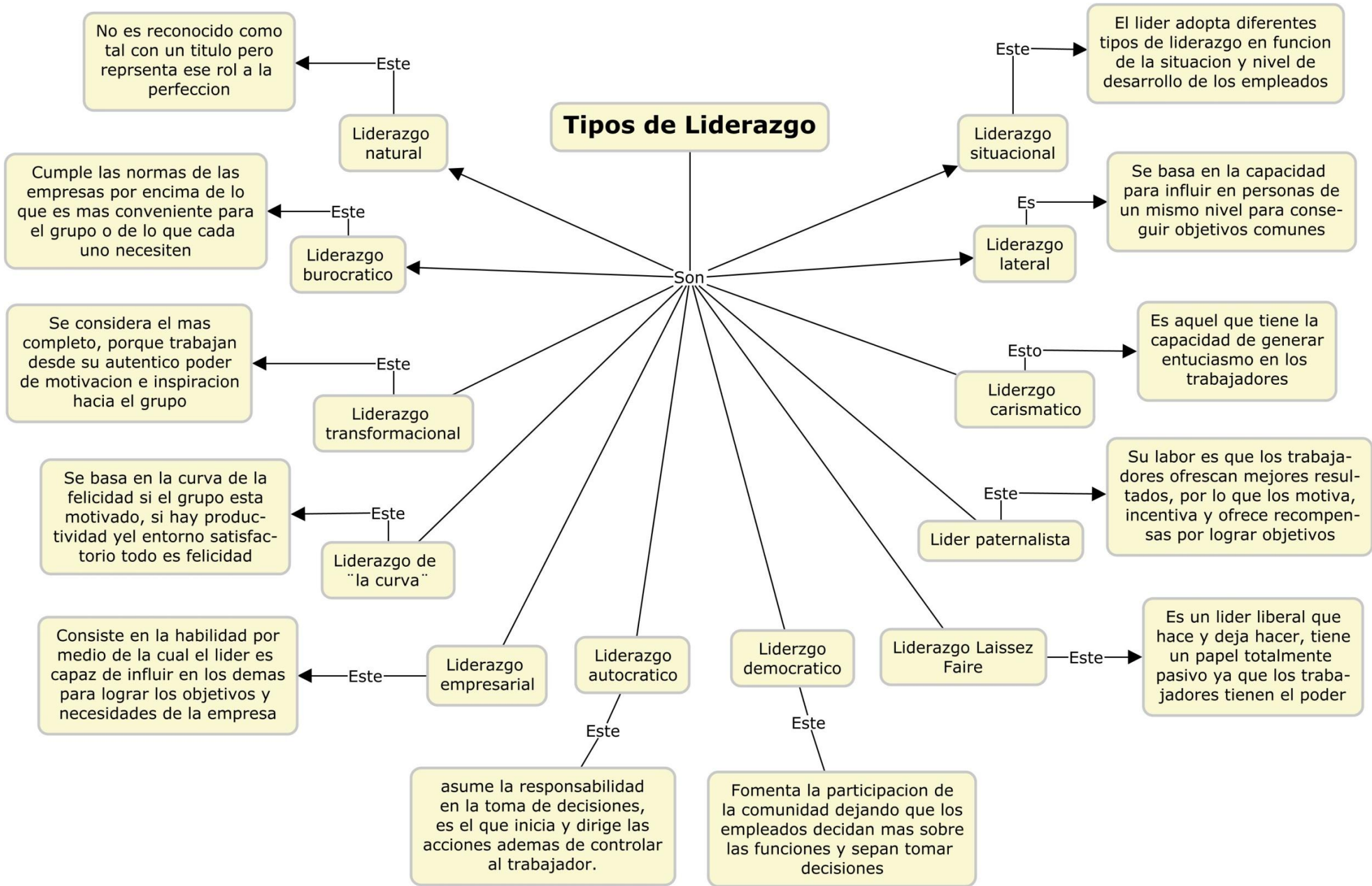
Deysi Yasbeth Ramírez Ventura

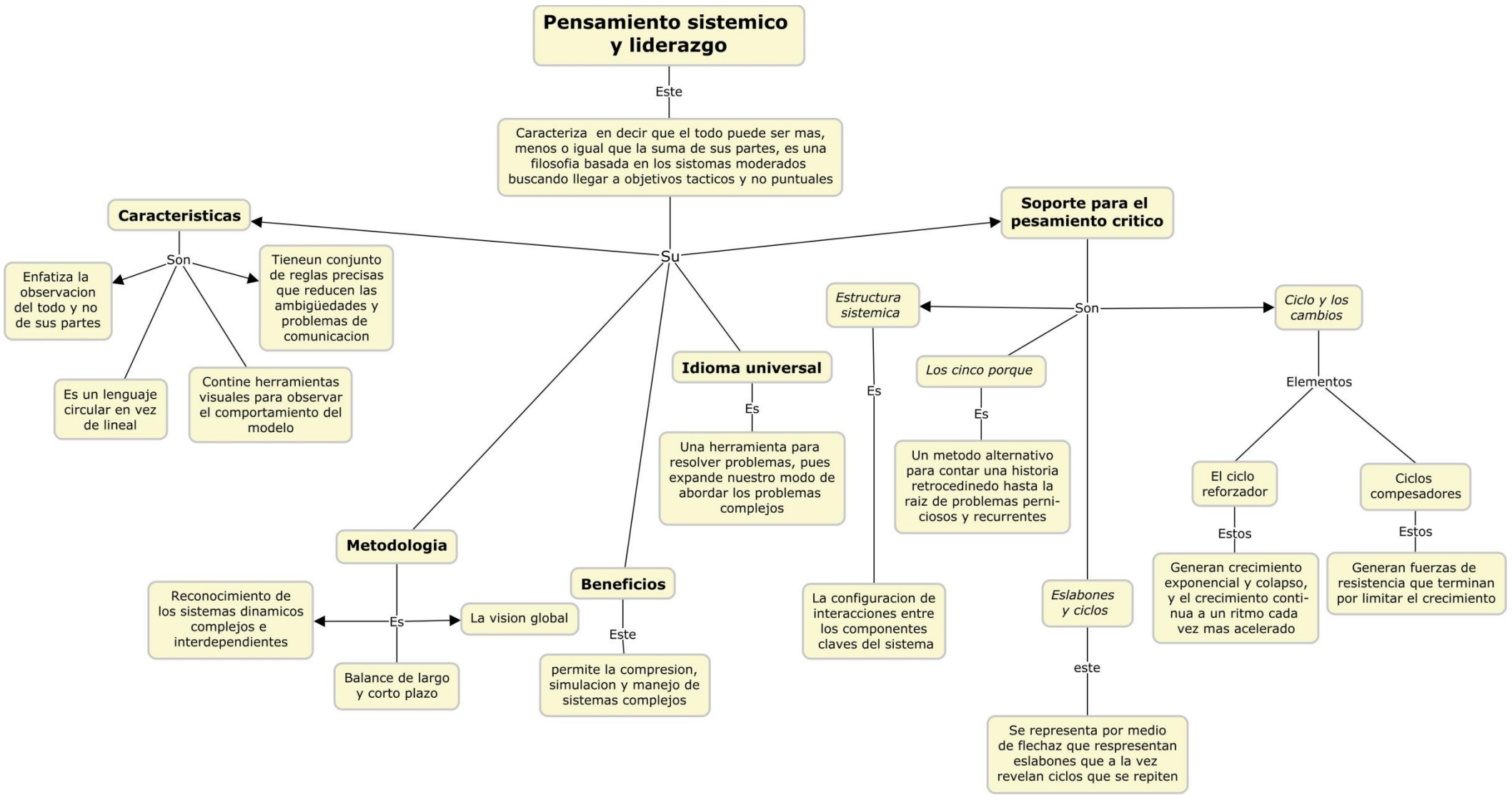
Grupo, Semestre Y Modalidad:

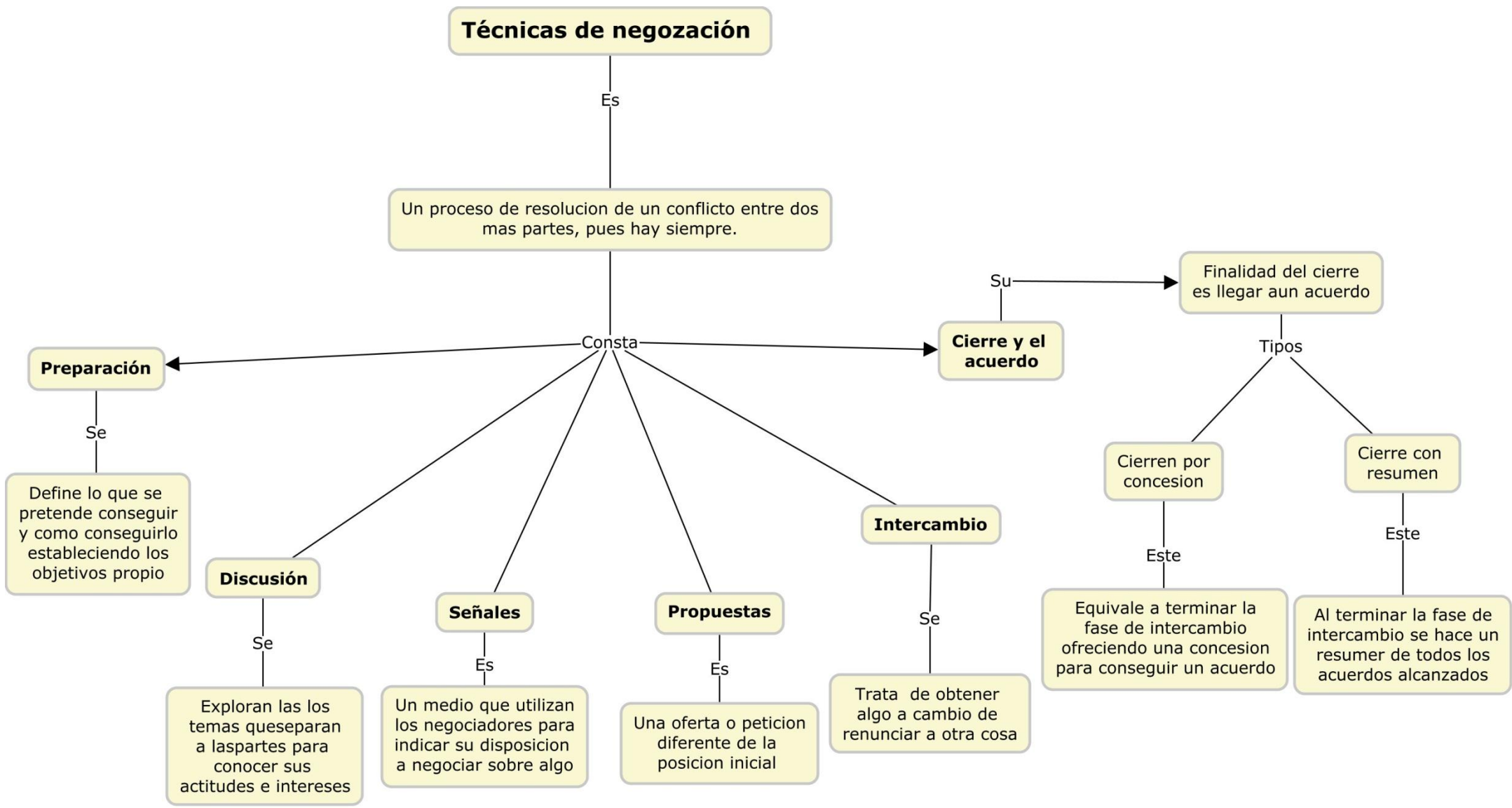
7mo Cuatrimestre, “A”, Semiescolarizado

Frontera Comalapa, Chiapas.

06 de Diciembre Del 2020







Técnicas de negociación

Es

Un proceso de resolución de un conflicto entre dos mas partes, pues hay siempre.

Consta

Preparación

Se

Define lo que se pretende conseguir y como conseguirlo estableciendo los objetivos propio

Discusión

Se

Exploran las los temas que separan a las partes para conocer sus actitudes e intereses

Señales

Es

Un medio que utilizan los negociadores para indicar su disposicion a negociar sobre algo

Propuestas

Es

Una oferta o peticion diferente de la posicion inicial

Intercambio

Se

Trata de obtener algo a cambio de renunciar a otra cosa

Cierre y el acuerdo

Su

Finalidad del cierre es llegar aun acuerdo

Tipos

Cierren por concesion

Este

Equivale a terminar la fase de intercambio ofreciendo una concesion para conseguir un acuerdo

Cierre con resumen

Este

Al terminar la fase de intercambio se hace un resumen de todos los acuerdos alcanzados