



UNIVERSIDAD DEL SURESTE

Lic. En Psicología

7° cuatrimestre

Materia:

Dirección y liderazgo.

Mapa mental:

Técnicas de negociación.

Catedrático:

Cintha Laura Rossette García.

Presenta:

Leidy Giselle Vazquez Lara

Noviembre, 2020

Capacidad de dirigir y controlar una discusión utilizando técnicas, planificando alternativas para negociar los mejores acuerdos.

División.

No asistida: las partes sin intermediarios resuelven y transan.

Asistida: requiere la presencia de otra que ayude a la negociación.

Técnicas de negociación.

Adquirir conocimientos, fijar límites, conocer al cliente o empresa, anticipar los objetivos, escuchar.

Estilos:

Concesional: la parte elige entre aceptación o eliminación.

Posicional: postura antes de negociar, las defensas se transforman en ataques contra la otra posición.

En interés: su objetivo descubrir razones para discutir, objetivo: satisfacción de los intereses.

Ser cortés, respetuoso, hablar para llegar a un acuerdo, valorar cuantas alternativas tiene uno para la negociación.