



Universidad del sureste.

Materia: dirección y liderazgo.
Área: Lic. Psicología.

Catedrática: Cinthya Laura Rossette García.
Alumno: Leonel de Jesús López Gómez.

Tarea: mapa mental.

San Cristóbal de las casas Chiapas, a 15 de
noviembre del 2020.

Negociar es un arte, cada vez que negociamos tenemos muchas oportunidades de aumentar nuestros resultados.

En lo personal me funciona y tener este compromiso con el cliente o con cualquier persona que trate nunca se debe poner en contra del otro si uno quiere llegar en algún acuerdo, ceder y tener múltiples opciones de estrategias nos ayudara a llegar mejores acuerdos.

Lo he aplicado en el trabajo "cafetería san Carlos"

En este caso cuando en ocasiones se confunden las bebidas o algún alimento, me dirijo al cliente de manera muy respetuosa.

TECNICAS DE NEGOCIACION.

Empatizar y tener la paciencia necesaria son puntos clave para un buen acuerdo.

Este tipo de método me ha funcionado en cuestión de llegar a un acuerdo con el cliente para no perder un cliente, de alguna manera también que es lo que me favorece, en este caso sería que el cliente se sienta satisfecho del servicio.

Mi opinión ha sido que nunca veamos lo desfavorable, debido a que esto nos causa una inseguridad, en todo caso que esto marche bien nuestro objetivo será más que claro.