

- Dirección y Liderazgo.

Nombre del alumno: Andrea Candelaria
Guillen Rodriguez

Catedrático: Javier Iván Godínez Hernández

7 "A"

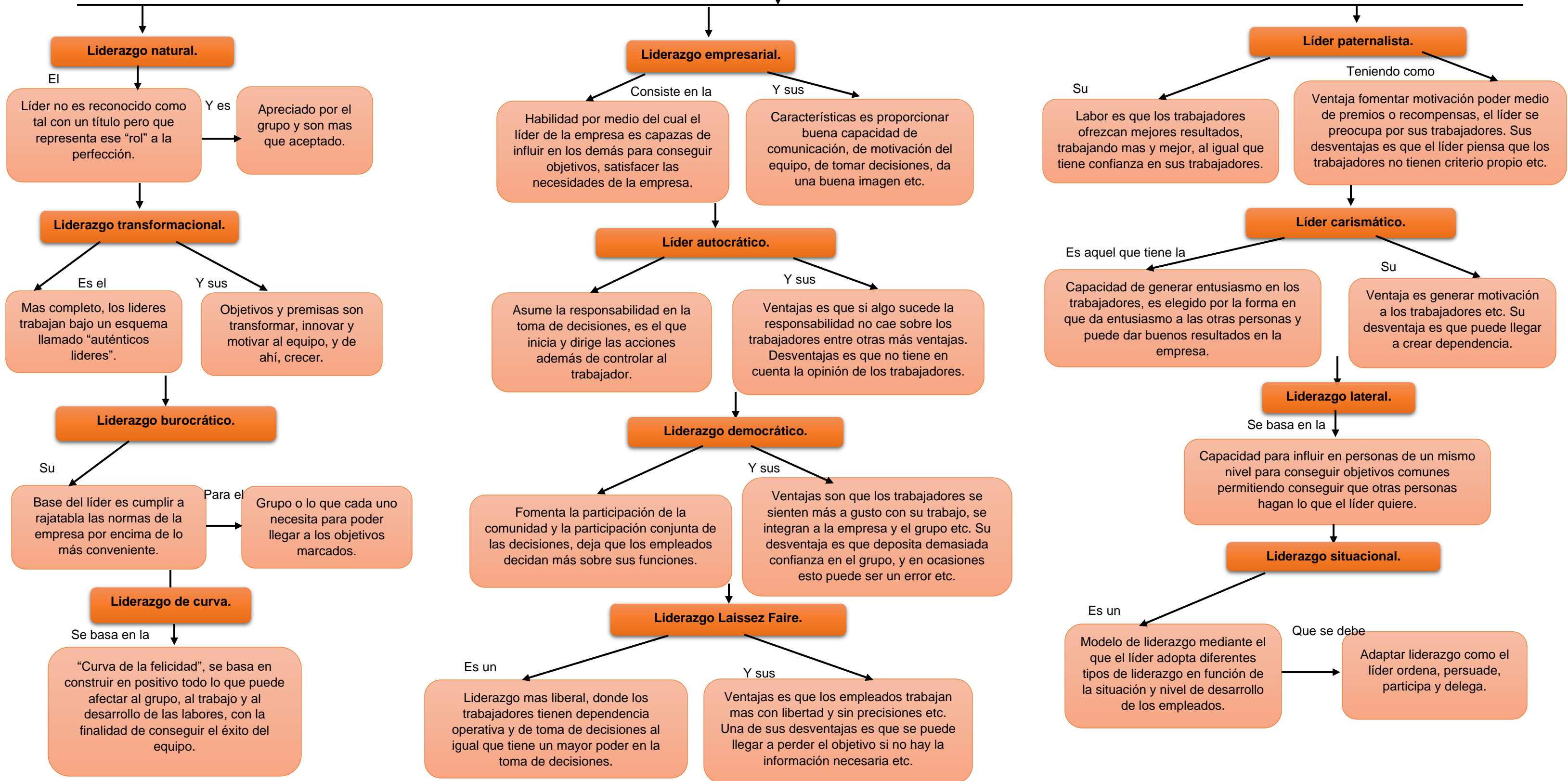
Licenciatura en Nutrición

Comitán de Domínguez Chiapas

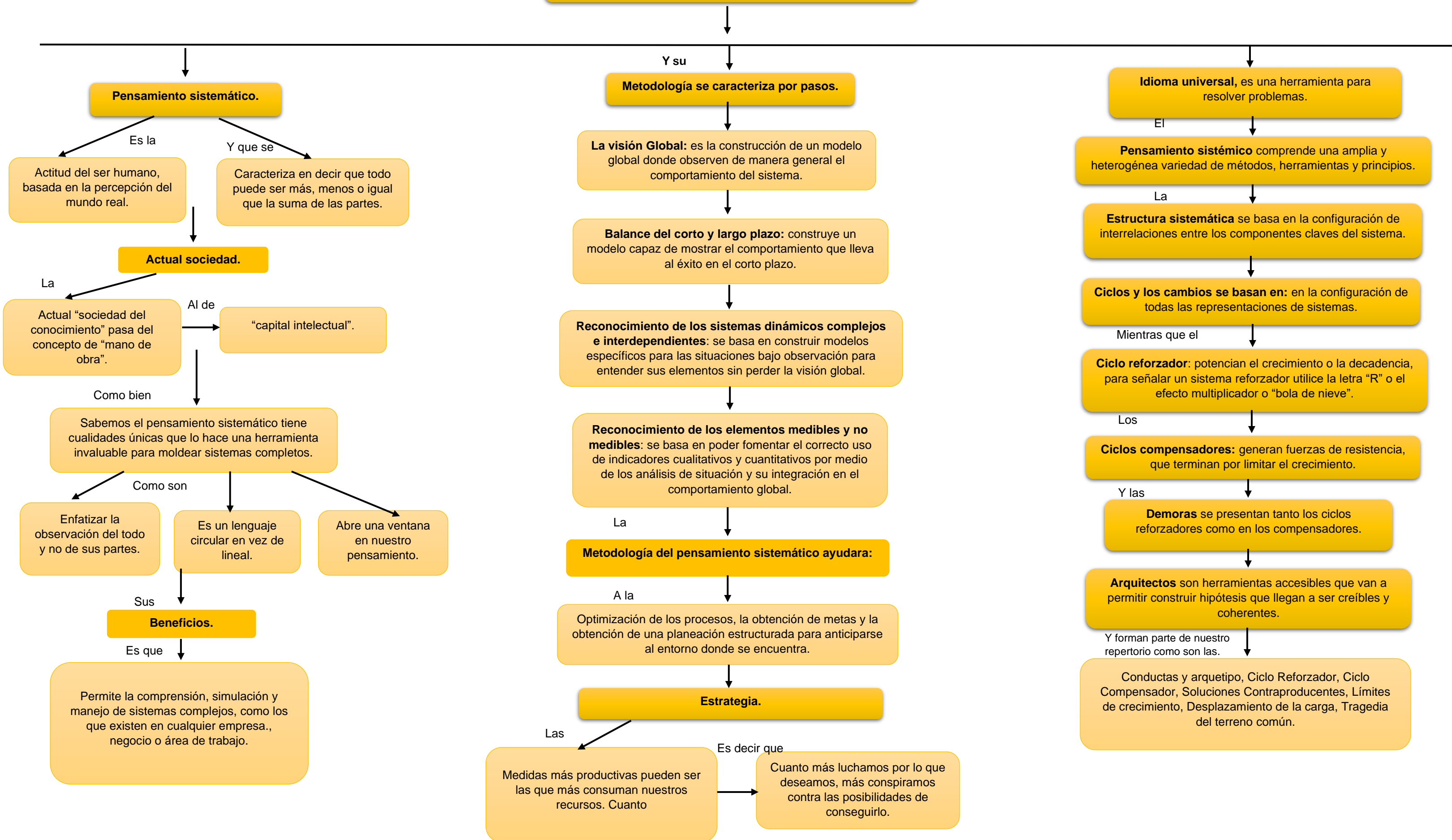
13 de noviembre del 2020

El pensamiento del liderazgo.

Tipos de liderazgo.



Pensamiento sistemático y liderazgo.



Técnicas de negociación.

El
Negocias es un proceso que es similar al de vender, basándose en un proceso de resolución de un conflicto entre dos o más partes.

La Preparación.

En esta Fase se tiene que definir lo que se pretende conseguir y sobre todo como conseguirlo.

Y es importante que se establezcan los objetivos propios al igual que es importante descubrir los objetivos del contrario.

Discusión.

También es llamada de conversación, intercambio o presentación.

Y se trata de quitar la agresividad al vocablo discusión, se exploran los temas que separan a las partes para conocer sus actitudes e intereses.

Señales.

Son un Medio que utilizan los negociadores para indicar su disposición a negociar sobre algo.

Y las afirmaciones que se hacen en las primeras fases de la negociación son de naturaleza absoluta, del tipo de: «no concederemos nunca el descuento que nos pide»,

Las Propuestas.

Son todo Aquello sobre lo que se negocia, no se negocian las discusiones, aunque las propuestas puedan ser objeto de discusión.

El Intercambio.

Es la Fases más intensas de todo el proceso de la negociación basada en exigir gran atención por ambas partes, ya que en ella se trata de obtener algo a cambio de renunciar a otra cosa.

El Cierre y el acuerdo.

Su Única finalidad de esta fase es basada en llegar a un acuerdo.

Los Tipos de cierre.

Son
Cierre por concesión, es la mas frecuente en las negociaciones.

Cierre con resumen, en este un resumen de todos los acuerdos alcanzados hasta dicho momento.

Negociación del precio.

El Precio tiene una referencia es decir que puede ser más alto o más bajo.

Y por lo tanto el Precio se satisface en el acto o a corto plazo, el valor se disfruta o constata a lo largo del tiempo.

El Principio fundamental en la negociación es: si no tenemos que negociar, no negociemos; por tanto, el vendedor haría muy bien en situarse en una posición en la que no tuviera que negociar.

Por lo que hay que tener en cuenta varios puntos que son fundamentales.

Estrategias para las objeciones al precio.

Cómo vender un producto de precio elevado, debe ser resultando la calidad, el servicio y ha marca.

Cómo presentar el precio, lo ideal es que el vendedor presente los beneficios que proporcionara el producto.

Estratagemas de los compradores, se basa en varios puntos para sacar provecho de los vendedores como es ablandar al vendedor con negociaciones duras etc.

(Hernández, 2020)

Bibliografía:

Godínez. H.J.I (2020). Antología de Dirección y Liderazgo. Comitán de Domínguez Chiapas.