

Dirección y liderazgo.



Asesor: Javier Iván Godines

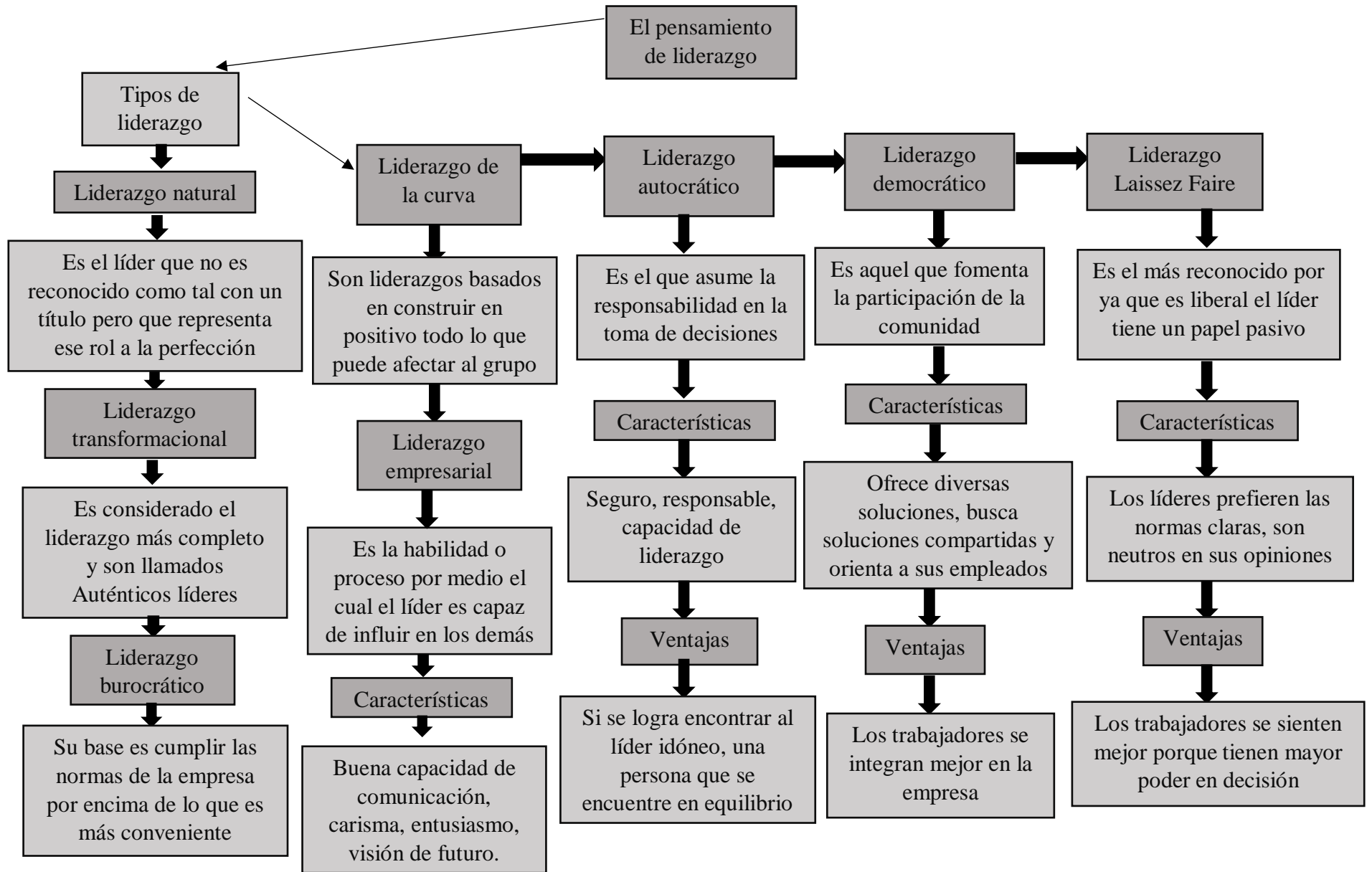
Alumna: Ángeles Anarela Aguilar Rodríguez

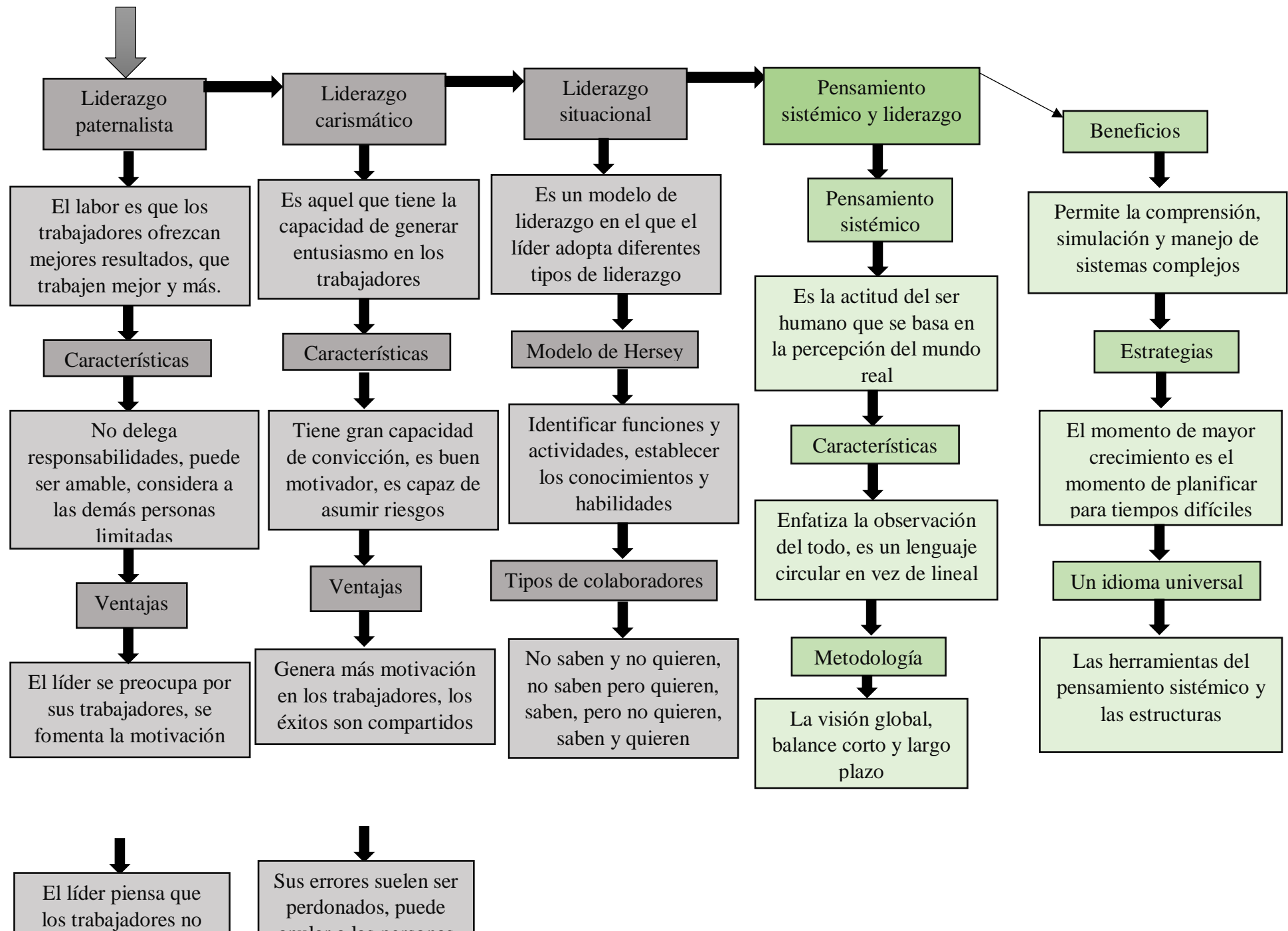
Actividad: Mapa conceptual

Séptimo cuatrimestre

Fecha: 13 de noviembre de 2020

Comitán de Domínguez Chiapas.







Contenido del pensamiento sistemático

Arquetipo

Técnicas de negociación

Propuestas: son aquello que se negocia

Estructura sistemática

Son herramientas accesibles que permiten construir hipótesis creíbles

Es un proceso muy parecido a vender con algunas diferencias

Intercambio: es la más intensa de todo el proceso de negociación

Los cinco porqués

Repertorio de diagnósticos

Fases de negociación

Es la negociación que debe hacerse en forma segura y firmeza

Es un método alternativo para contar una historia

Conductas y arquetipos, ciclo reforzador, ciclo compensador

La preparación: hay que definir lo que se pretende conseguir

Negociación del precio

Eslabones y ciclos

Soluciones contraproducentes, límites de crecimiento, desplazamiento de carga

Discusión: conversación, intercambio o presentación

Es la objeción típica, el precio se satisface en el corto o largo plazo

En el pensamiento sistémico cada personaje cuenta una historia

Tragedia del terreno común y adversarios

Señales: es un medio que se utilizan los negociadores



Javier Iván Godínez. (2020). Antología Dirección y Liderazgo. Comitán de Domínguez Chiapas: Universidad del Sureste.