



Mi Universidad

SUPER NOTA

NOMBRE DEL ALUMNO: Elizabeth Guadalupe Espinosa López

TEMA: Pensamiento sistémico y Técnicas de negociación.

PARCIAL: III

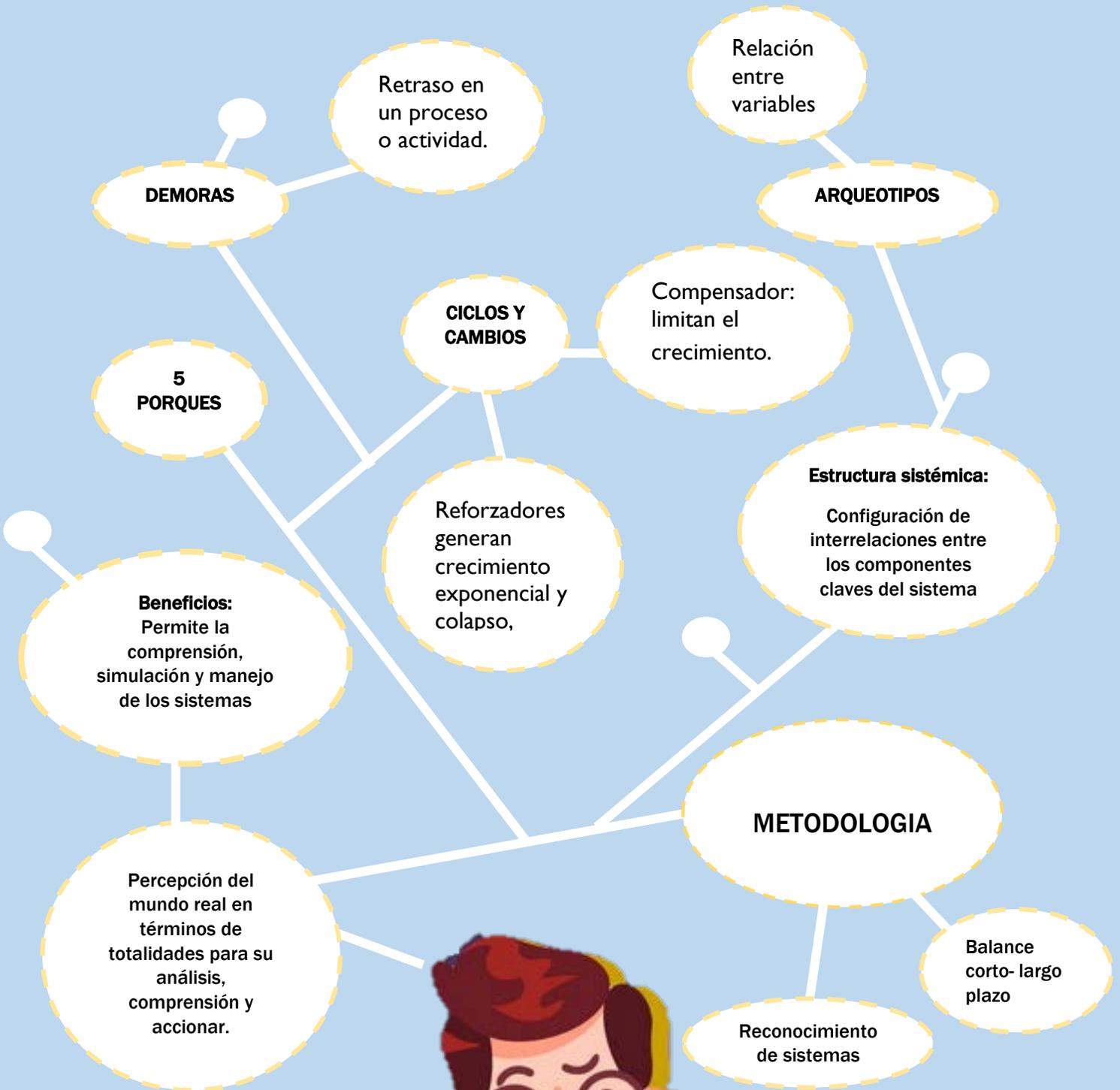
MATERIA: Dirección y liderazgo

NOMBRE DEL PROFESOR: Lic. Likza Hally Roblero Muñoz

LICENCIATURA: Enfermería Escolarizado

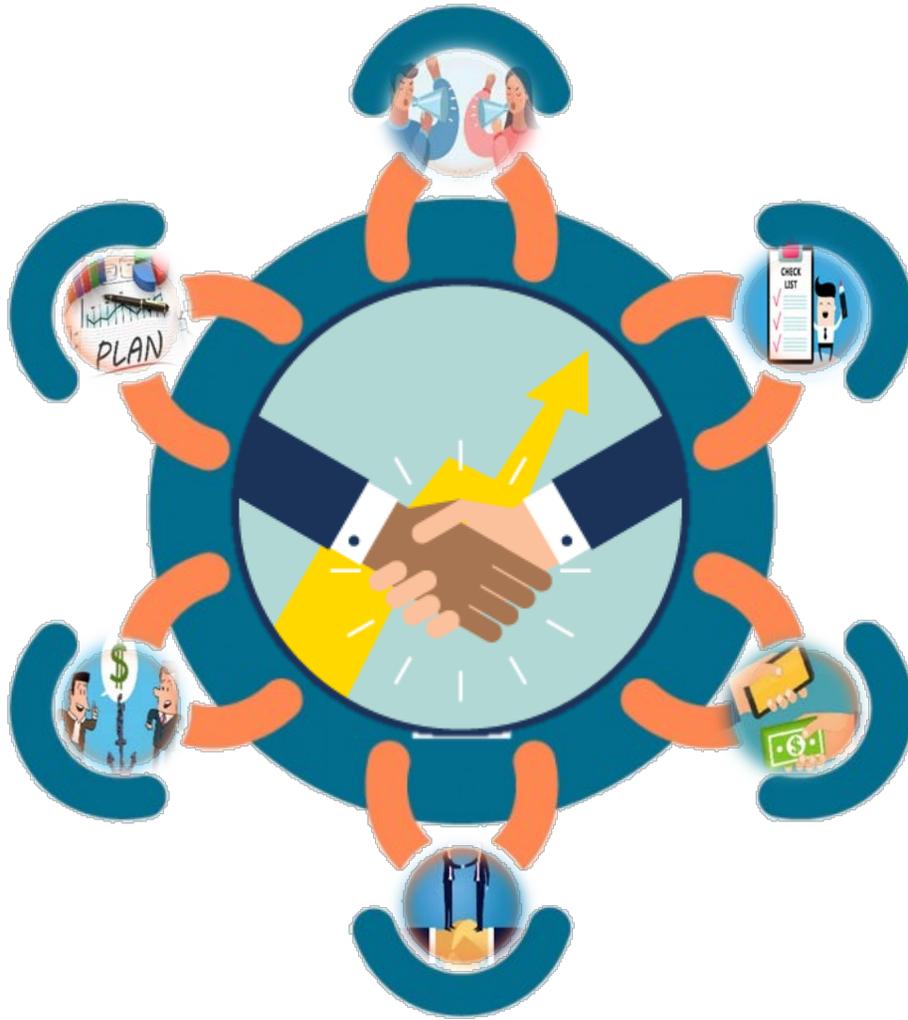
Frontera Comalapa, Chiapas, a 14 noviembre de 2021

PENSAMIENTO SISTEMICO



TECNICAS DE NEGOCIACION

Es un proceso de resolución de un conflicto entre dos o más partes, pues hay siempre, bajo la negociación, un conflicto de intereses.



Preparación:

Definir lo que se pretende conseguir y cómo conseguirlo, estableciendo los objetivos propios



Propuestas:

Aquello sobre lo que se negocia, no se negocian las discusiones.



Discusión:

Se exploran los temas que separan a las partes para conocer sus actitudes e intereses.



Intercambio:

Se trata de obtener algo a cambio de renunciar a otra cosa



Cierre y acuerdo:

Definir lo que se pretende conseguir y cómo conseguirlo, estableciendo los objetivos propios



Negociación del precio:

Se trata de llegar un acuerdo acerca del precio del producto, en cuanto el vendedor o comprador