



Nombre del alumno:

Alejandra Narvaez Robles

Nombre del profesor:

Lic. Luis Miguel Sánchez Hernández

Licenciatura:

Arquitectura

Materia:

Dirección y Liderazgo

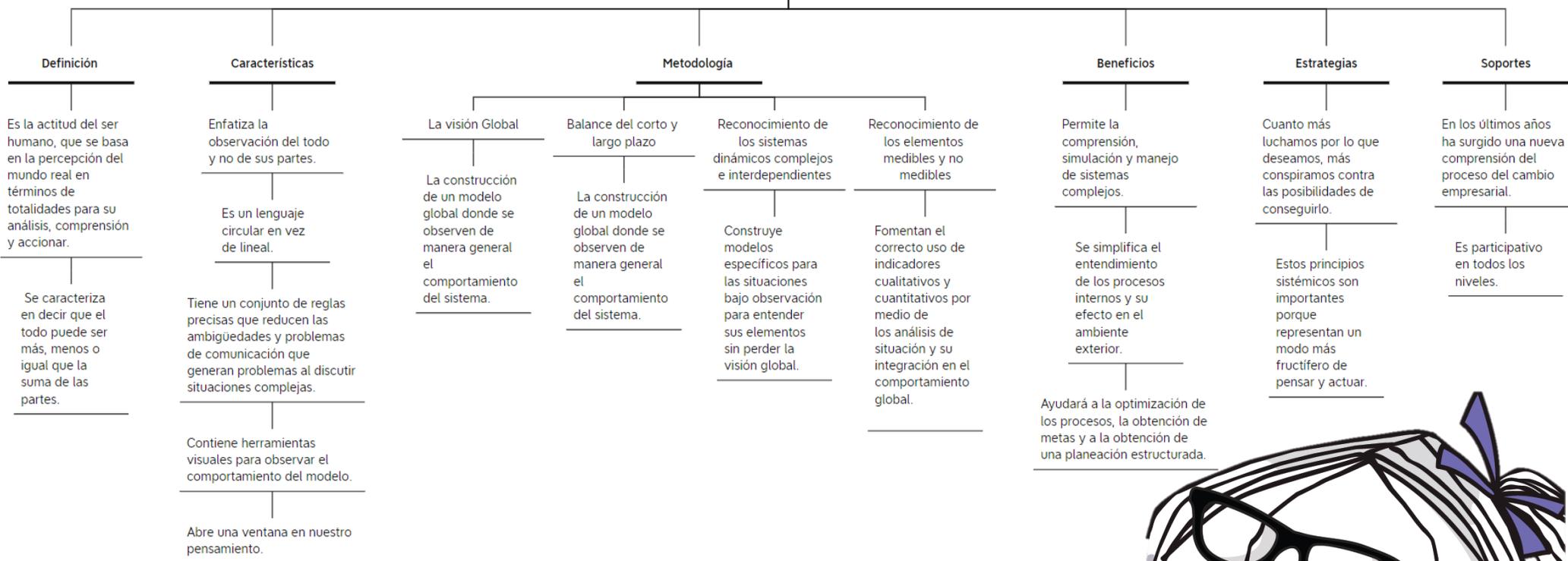
Nombre del trabajo:

Mapa conceptual

Ocosingo, Chiapas a 11 de noviembre de 2021.



Pensamiento sistemático y liderazgo



Proceso de resolución de un conflicto entre dos o más partes.

Negociar es un proceso muy parecido a vender, aunque con algunas diferencias.

Técnicas de negociación

Preparación

Hay que definir lo que se pretende conseguir y cómo conseguirlo, estableciendo los objetivos propios.

Tipos de descuentos pueden ofrecerse en caso de necesidad y hasta dónde es posible ceder.

Discusión

Fase de conversación, intercambio o presentación,

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

Señales

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

Es un mensaje que ha de ser interpretado por el que lo recibe

Propuestas

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

Intercambio

Esta fase es la más intensa de todo el proceso de negociación y exige una gran atención por ambas partes.

En ella se trata de obtener algo a cambio de renunciar a otra cosa.

El cierre y el acuerdo

Es llegar a un acuerdo.

Tipos de Cierre

Por concesión

Equivale a terminar la fase de intercambio ofreciendo una concesión para conseguir un acuerdo.

Con resumen

Al terminar la fase de intercambio se hace un resumen de todos los acuerdos alcanzados hasta el momento.

Negociación del precio

El vendedor tiene que hacer ver al cliente el auténtico valor de su producto.

El precio tiene una referencia, es más alto o más bajo que otro.

El precio se satisface en el acto o a corto plazo.

El valor se disfruta o constata a lo largo del tiempo.

El valor está en función de la calidad.

Bibliografía

- Uds. Dirección y liderazgo, séptimo cuatrimestre. Antología.

