UDS
UNIVERSIDAD DE SONORA

Alumno: Kimberli Gálvez Bartos

Profesor: Ing. Zoraya Enrica Sandoz Gudiño

Actividad: Cuadro sinóptico "Toma de decisiones "

Materia: Toma de Decisiones

Grado: 8 ° Cuatrimestre LAE

Grupo: ***

Hermosillo Sonora 17 Mayo 2 0 2 0 de 2021 de 2021

NEGOCIACIÓN Y TOMA DE DECISIONES

Manejo de conflictos

El conflicto

situacion en las que los intereses
de dos personas o grupos de actores parecen ser incompatibles.

puede conducir a grandes cambios
y mejoras.

Los cinco estilos del manejo de conflictos

Thomas Kimann

Competir es ser afirmativo y no cooperador.

la persona usa cualquier tipo de poder que le parezca apropiado para en su postura

- habilidad de argumentar
-su rango
-sus sanciones económicas.

Complacer es no ser afirmativo y ser cooperado

Al complacer, la persona se olvida de sus propios intereses para satisfacer los intereses de la otra persona

"tu ganas
y yo pierdo"

Evadir es no afirmativo y no cooperador

no maneja el conflicto, no confronta la situación, la evita

La evasión puede significar sacarle la vuelta diplomáticamente a un problema.

Colaborar significa ser tanto afirmativo como cooperador

implica un intento de trabajar con la otra persona para encontrar alguna solución que satisfaga pienamente los intereses de ambas personas.

Colaboración entre dos personas
puede ser la exploración de un desacuerdo para aprender de las
ideas del otro

Transigir significa un punto intermedio entre afirmación y
cooperación.

encontrar alguna solución adecuada y mutuamente aceptable que satisfaga parcialmente a ambas partes.

Toma de decisiones

es la elección de la alternativa más adecuada de entre varias posibilidades con el fin de alcanzar
un estado deseado

Enfoques

Racional
Satisfactor
Procedimiento
organizacional
Político

Herramientas

Lluvia de ideas

es una técnica de grupo para generar ideas originales en un ambiente relajado.

¿Cuándo se utiliza?

cuando exista la necesidad de:
• Liberar la creatividad de los equipos
• Generar un número extenso de ideas
• Involucrar a todos en el proceso
• Identificar oportunidades para mejorar

¿Cómo se utiliza?

NO ESTRUCTURADO (Flujo libre)

Hay un facilitador quien anota
Las ideas, se establece un tiempo
Limite, debe fomentar la creatividad,
Se revisan las ideas.

ESTRUCTURADO (En circulo)

consiste en que cada miembro del equipo presenta sus ideas en un formato
ordenado (ej. de izquierda a derecha).

SILENCIOSA (lluvia de ideas escritas)

los participantes piensan las ideas pero registran en papel sus ideas en silencio.

DIAGRAMA DE PARETO

Es una representación gráfica de los datos obtenidos sobre un problema,
que ayuda a identificar cuáles son los aspectos prioritarios que hay que tratar.

¿como se utiliza?

1. Determinar el problema o efecto
a estudiar.

2. Investigar los factores o causas
que provocan ese problema y como
recoger los datos referentes a ellos.

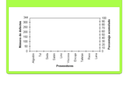
3. Anotar la magnitud (por ejemplo: euros, número de defectos, etc.) de cada factor.

4. Ordenar los factores de mayor a menor en función de la
magnitud de cada uno de ellos.

5. Calcular la magnitud total del conjunto de factores.

6. Calcular el porcentaje total que representa cada factor, así
como el porcentaje acumulado.

7. Dibujar dos ejes verticales y un eje horizontal. Situar en el eje
vertical izquierdo la magnitud de cada factor.



ARBOL DE DECISIONES

se basa en la aplicación de un conjunto de reglas SI-ENTONCES.
utiliza funciones lógicas que nos llevarán a disyunciones de posibles resultados (Si compro
acciones de una minera ENTONCES su precio
puede subir O bajar)

Dentro de la Gerencia y la Administración financiera serán de gran ayuda pues se lograrán
tener un mapa que pueda medir el riesgo y beneficios de las decisiones tomadas

Elaboración

1.escribiendo en la parte superior, a
modo de título, la decisión o el problema que necesitará la toma de decisiones

2.Desde el lado izquierdo hacia el derecho se dibujarán líneas que parten desde un mismo origen que representarán las posibles decisiones a tomar

3.considerar las distintas alternativas o cursos de acción y los posibles eventos asociados a cada curso de acción

un
cuadrado ( ) significará un punto de decisión, es decir, el punto desde el cual se fija un curso de
acción; y un círculo (O) significará los posibles eventos asociados al curso de esa acción.
Siguiendo el siguiente

Evaluación

reconoceremos que opción es la que tiene mayor valor para la empresa,
para ello se deberá otorgar el valor económico de los posibles resultados

Luego debemos ver cada uno de los círculos (los cuales representan puntos de incertidumbre) y estimar la probabilidad de cada resultado.

Aplicación

puede ser aplicada en cualquier problema de toma de
decisiones, sin embargo se tiene un uso amplio en la toma de decisiones de inversión, reinversión,
políticas de créditos y financiamiento a corto y largo plazo

Negociacion

Escuelas de Negociación

El Estilo Soviético

"Ganar a toda costa"

Características

– Posiciones iniciales extremas

una posición fuerte inicial, con expectativa de máxima ventaja para el regateo

Negociadores tienen autoridad limitada

El intermediario es una persona de rango medio, con poca capacidad para llegar a un acuerdo definitivo

Se desbordan las emociones
Pueden ser reales o fingidas

Las respuestas frente a contrapropuestas están enmarcadas en un contexto de máxima emocionalidad, real o fingida, con posiciones defendidas
de manera agresiva.

Se minimizan las concesiones

se genera la ilusión de que no hay
opciones viables diferentes a la propuesta soviética.

Se desconoce cualquier clase de plazo

el negociador soviético declara no aceptar además, ningún tipo de plazo para tomar la decisión.

Modelo Clausewiano

"Tratado
Sobre la Guerra" de Karl Von Clausewitz (1992),

Con esta estrategia de negociación se busca doblegar al "enemigo"
para llevarlo a una condición de negociación fácil.

-La guerra es parte de la política que la utiliza
– La guerra es un acto para imponer la voluntad al adversario
– La guerra es un acto de fuerza y no hay límite para aplicación de
dicha fuerza. Las acciones recíprocas son teóricamente

– Mientras no haya derrotado a mi adversario debo temer que el
pueda derrotarme
– La mejor estrategia es ser muy fuerte en todas partes y en
particular en el momento decisivo.
– La derrota destruye la

El estilo Japonés

"a tu enemigo espíalo, donde
te espera confróntalo,
donde no te espera, atácalo,
y el propósito final
es vencer al enemigo:

En un proceso de negociación típico, la persona
de mayor jerarquía es quién toma las decisiones; está presente
escuchando pero quienes discuten son los técnicos

La rutina del Bueno y el Malo

consiste en justificar
el retraso de la decisión porque
"debo consultar a mi socio, que es
una persona muy estricta".

Parafraseando, ello significa
"Yo soy bueno, pero tu sabes que
mi socio es el difícil y es quién realmente decide.

Es un estilo manipulador, que dificulta la posibilidad real de negociar de la
contraparte, ya que siempre existirá un tercero que es, en teoría, malo
y quién decide.