

# CONCEPTO DE NEGOCIACIÓN

En la antigüedad se resolvían los conflictos a través de una lucha directa donde había un vencedor y un vencido, en la actualidad esto se ha convertido en una habilidad llamada negociar.

## QUE ES NEGOCIAR?

“Es la actividad mediante la cual ambas partes tratan de satisfacer sus necesidades, mejorando la propia posición y sistema de valores dando lugar a un nuevo valor”

- Satisface necesidades, otra persona controla lo que nosotros queremos

Por ejemplo:

Las partes independientes toman una decisión cuando sus preferencias no son coincidentes.

## CARACTERÍSTICAS DE LA NEGOCIACIÓN

La negociación es la relación entre dos o más personas sobre una cuestión que es conflictiva, con el propósito de establecer y acercar posiciones para llegar a un acuerdo que sea beneficioso para ambos.

## ZONA DE ACUERDO PARA LA NEGOCIACIÓN

El objetivo de la negociación es llegar a un acuerdo para las dos partes siempre y cuando la negociación se realice en la zona de reserva en donde ambos negociadores obtengan ventajas, y esto dependerá de las habilidades de cada uno para llegar a un acuerdo final

EN SU CONCEPTUALIZACIÓN,  
LA NEGOCIACIÓN SUELE SER TAN SIMPLE Y TAN AMPLIA EN SU SENTIDO,

Identifica algún conflicto cotidiano o en tu trabajo, y analiza:

- Por qué surgió
- Cuáles fueron los motivos
- Cómo fue el proceso en el que se desarrollo
- Cómo lo manejaste
- Cuál fue la resolución
- El acuerdo, si se llegó a tal.

1.-Por falta de comunicación.

2.-desinformacion y malos acuerdos.

3.-fue difícil tener que manejar el asunto ya que no avía cooperación en el equipo

4.-lo maneje con toda seriedad del asunto

5.-llegar a un acuerdo justo.

6.-si

Realiza un auto-examen sobre tu persona:

- ¿Eres bueno negociando?
- ¿Utilizas la negociación en tu vida cotidiana, como en la escuela, trabajo?
- ¿Qué características posees y cuáles no?
- ¿Cómo definirías tu estilo como negociador?

1.-si

2.-si

3.-la facilidad de hablar y manipular

4.-atento y carismático.

Describe las técnicas de negociación que has usado en tu vida cotidiana y explica de qué forma lo has hecho.

Soy negociador honesto y observador.

Ya que para vender o ofrecer algo tiene la manera para hacerlo y lo observador tengo que ver las necesidades del comprador para poder ofrecer un buen comentario del producto.