

Jennifer Michelle bravo Velázquez

Víctor Antonio Gonzales

Dirección y liderazgo

Universidad del sur

Nutrición

En el liderazgo:

- El Coaching: es el proceso en el que dos o más personas interactúan, estableciendo una relación en la que el (coach) ayuda a la otra (entrenado) a que consiga sus objetivos, a través el compromiso y las competencias para lograr la excelencia en el desempeño y resultados.

- El Mentoring: es el proceso en el cual una persona (mentor) ayuda a la otra (mentorizado) a experimentar un crecimiento profesional a través del aprendizaje, a través de consejos, información o guía que hace una persona que tiene conocimiento, experiencia y habilidades en beneficio del desarrollo de la otra persona.

Diferencias básicas entre coaching y mentoring

- El coach se comporta como un entrenador, en lo cotidiano, para ayudar a mejorar mediante la práctica las habilidades y destrezas necesarias para un correcto desempeño de responsabilidades.

- El mentor se enfoca al desarrollo profesional en horizonte temporal superior al día a día, observando las fases de evolución que debe ir haciendo y estando disponible para orientarle, pero sin llegar a decidir.

Objetivo particular

Que el alumno conozca la negociación, así como las características, estilos y técnicas para que comprenda el proceso de negociar y pueda asimilar su importancia para el liderazgo.
Temario detallado

- 4.1 Concepto de negociación
- 4.2 Características de una negociación
- 4.3 Concepto de conflicto
- 4.4 Importancia de la negociación en el manejo de conflictos
- 4.5 Características del negociador
- 4.6 Desarrollo de habilidades para negociar
- 4.7 Proceso de negociación
- 4.8 Estilos de negociación
- 4.9 Técnicas de negociación

2 Características de la negociación

La negociación es la relación entre dos o más personas sobre una cuestión que es conflictiva.

3 no tiene una definición clara, pero la mayoría de las personas reconoce sus manifestaciones, la pugna y la dificultad, y está ligada con el desacuerdo, la discrepancia y la polémica.

4 Los conflictos son inevitables dentro de una organización, y se da como parte de las interacciones entre las personas en el desarrollo del trabajo.

5 Una buena negociación dependerá de las características de cada negociador para obtener resultados positivos, esto implica un predominio de la razón sobre la emoción.

6 Para ser efectivos en una negociación se requiere una serie de competencias laborales, entendidas como las habilidades del negociador.

1. Habilidades Técnicas:

se relacionan con los procesos y técnicas de negociación

- Planear, ejecutar y controlar la negociación dentro de una secuencia lógica y predeterminada.
- Utilizar ciertas ideas que vuelvan su argumento más atrayente hacia la sensibilización de la otra parte.
- Hacer concesiones y superar obstáculos.

2. Habilidades Humanísticas: se relacionan con el conocimiento interpersonal de los negociadores para influir, persuadir o convencer a la parte contraria.

3. **Habilidades Conceptuales:** se relacionan con objeto de la negociación,
- Información de la negociación
 - Proceso de negociación
 - El estilo que posee para negociar
 - Manejo de técnicas de negociación
 - Toma de decisiones

7 El proceso de negociación se puede comprender como la serie de etapas o fases para alcanzar un objetivo final, que en toda negociación es lograr un acuerdo entre las partes si este ha sido satisfactorio para ambas partes.

8 Los estilos de negociación son la forma de comportamiento que cada parte asumirá en el desarrollo de la negociación, que dependerá de la formación, experiencia, personalidad y habilidad de cada negociador.

9 Las técnicas de negociación son herramientas que cada negociador utiliza de acuerdo con su comportamiento y argumentación, pueden dividirse en tres grupos:

1. **Obstructivas:** pretenden poner resistencia a las argumentaciones y las presiones de la otra parte.

2. **Ofensivas:** persiguen presionar o intimidar a la otra parte ofreciéndole una salida a través de la propuesta de acuerdo

3. **Engañosas:** son las que solemos llamar trucos.

Uds. plataforma educativa