



Nombre del alumno: González Ríos Sindy Arely.

Nombre del docente: L. González Salas Víctor Antonio.

Materia: Dirección y liderazgo.

Actividad: Mapa conceptual.

Licenciatura: Enfermería.

Grado y grupo: 7o F.

Fecha y lugar: 05 de octubre del 2022 Tapachula, Chiapas.

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

Un proceso a través del cual intentamos influenciar a otros a que nos ayuden a alcanzar o a satisfacer nuestras necesidades de modo que al mismo tiempo también sus necesidades sean tenidas en cuenta

Características de la negociación

- ♥ Conocimiento.
- ♥ Empatizar.
- ♥ Paciencia.
- ♥ Resolutivo.
- ♥ Firmeza.
- ♥ Capacidad de observación.
- ♥ Creatividad.

Concepto de conflicto

Proceso de oposición y confrontación que puede ocurrir en las organizaciones, entre individuos o grupos, cuando las partes ejercen su poder para perseguir metas u objetivos

- ♥ **Conflicto percibido**
- ♥ **Conflicto vivo**
- ♥ **Conflicto manifiesto**

Importancia de la negociación en el manejo de

Los conflictos son inevitables dentro de una organización y puede traer consecuencias positivas o negativas.

Tener una idea clara de la negociación. Ver la negociación como un proceso, que requiere una planeación previa. Mantener un manejo interpersonal equilibrado entre la razón y emoción. En la negociación de conflictos, es muy importante mantenerse orientado a los resultados concretos. El propósito central del negociador es resolver un problema para ambas partes. Buscar equilibrio entre asertividad y empatía.

Proceso de negociación

Etapas para alcanzar un objetivo final, que en toda negociación es lograr un acuerdo entre las partes si este ha sido satisfactorio para ambas partes.

- ♥ **Planeación:** es la etapa previa a la negociación.
- ♥ **Desarrollo:** en esta etapa se da inicio al proceso, haciendo manifiesto el conflicto, definiendo las posiciones y discrepancias
- ♥ **Cierre:** es la fase final del proceso de negociaciones que puede ser con acuerdo o sin él, todo dependerá del resultado de la negociación

Desarrollo de habilidades para negociar

se requiere una serie de competencias laborales, entendidas como las habilidades del negociador las cuales son:

- ♥ Habilidades Técnicas
- ♥ Habilidades Humanísticas
- ♥ Habilidades Conceptuales

Características del negociador

- ♥ Sociable. Gran comunicador
- ♥ Observador. Entusiasta.
- ♥ Respetuoso. Honesto.
- ♥ Meticuloso. Sólido.
- ♥ Ágil. Acepta el riesgo.
- ♥ Paciente. Creativo

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. Competir.

- ♥ Eludir.
- ♥ Compromiso.
- ♥ Conciliar.
- ♥ Colaborar.

Técnicas de negociación

Son herramientas que cada negociador utiliza de acuerdo con su comportamiento y argumentación, pueden dividirse en tres grupos

Obstructivas: pretenden poner resistencia a las argumentaciones y las presiones de la otra parte. **Ofensivas:** persiguen presionar o intimidar a la otra parte ofreciéndole una salida a través de la propuesta de acuerdo. **Engañosas:** son las que solemos llamar trucos.