



**Nombre de alumno: Jaime Wilber  
Gómez Santiz.**

**Nombre del profesor: Yesica Dariana  
Sánchez.**

**Nombre del trabajo: SUPER NOTA**

**Materia: Dirección y Liderazgo.**

**Grado: 7° cuatrimestre.**

**Grupo: Enfermería**

## DIRECCION Y LIDERAZGO

### PROACTIVIDAD

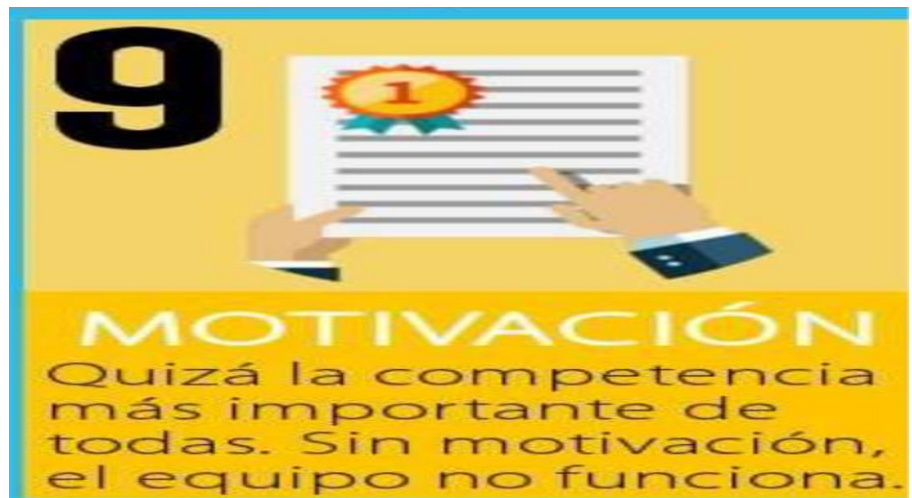


a los líderes se les pide que pongan en marcha nuevas ideas de forma que sean un motor de cambio para el equipo.



COMUNICAR: saber escuchar la opinion del

resto del equipo es clave para escuchar la opinion propia y despues tomar la mejor decision.



**MOTIVACIÓN**  
Quizá la competencia más importante de todas. Sin motivación, el equipo no funciona.



**SEGUIMIENTO**  
Es importante comprobar el impacto de tus decisiones.



**LOCALIZAR CARENCIAS**  
Soluciona lo que no funciona, no aceptes fracasos.

# **TECNICAS DE NEGOCIACION**

## **QUÉ SON LAS TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN**

Son un conjunto de métodos o estrategias que permiten llegar a obtener el mejor resultado posible para las partes involucradas en un asunto determinado

## **TIPOS DE NEGOCIACIÓN Y EN QUÉ CONSISTE CADA UNO**

- Negociación acomodativa.
- Negociación competitiva.
- Negociación colaborativa.
- Negociación distributiva.
- Negociación por compromiso.
- Negociación evitativa.

## **QUÉ ES LA NEGOCIACIÓN CONCLUSION**

Una conclusión es aquella que establece que la negociación es un procedimiento ininterrumpido, complicado y no es nada sencillo, el cual está sujeto a cambios constantes debe existir una disposición para negociar, también debe existir legitimidad representativa, se debe actuar de buena fe y con honestidad.

## **CUÁL ES LA IMPORTANCIA DE UNA BUENA NEGOCIACIÓN**

El objetivo de negociar y saber hacerlo correctamente es asegurar las ventas de tu negocio y llegar a un acuerdo donde dos o más personas involucradas en la negociación se reúnen para presentar y discutir propuestas explícitas destinadas a llegar a un acuerdo que satisfaga a las partes involucradas lo máximo posible.