



Mi Universidad

Nombre del Alumno: Edgar David Salvatierra rocha

Nombre del tema: mapa conceptual de liderazgo.

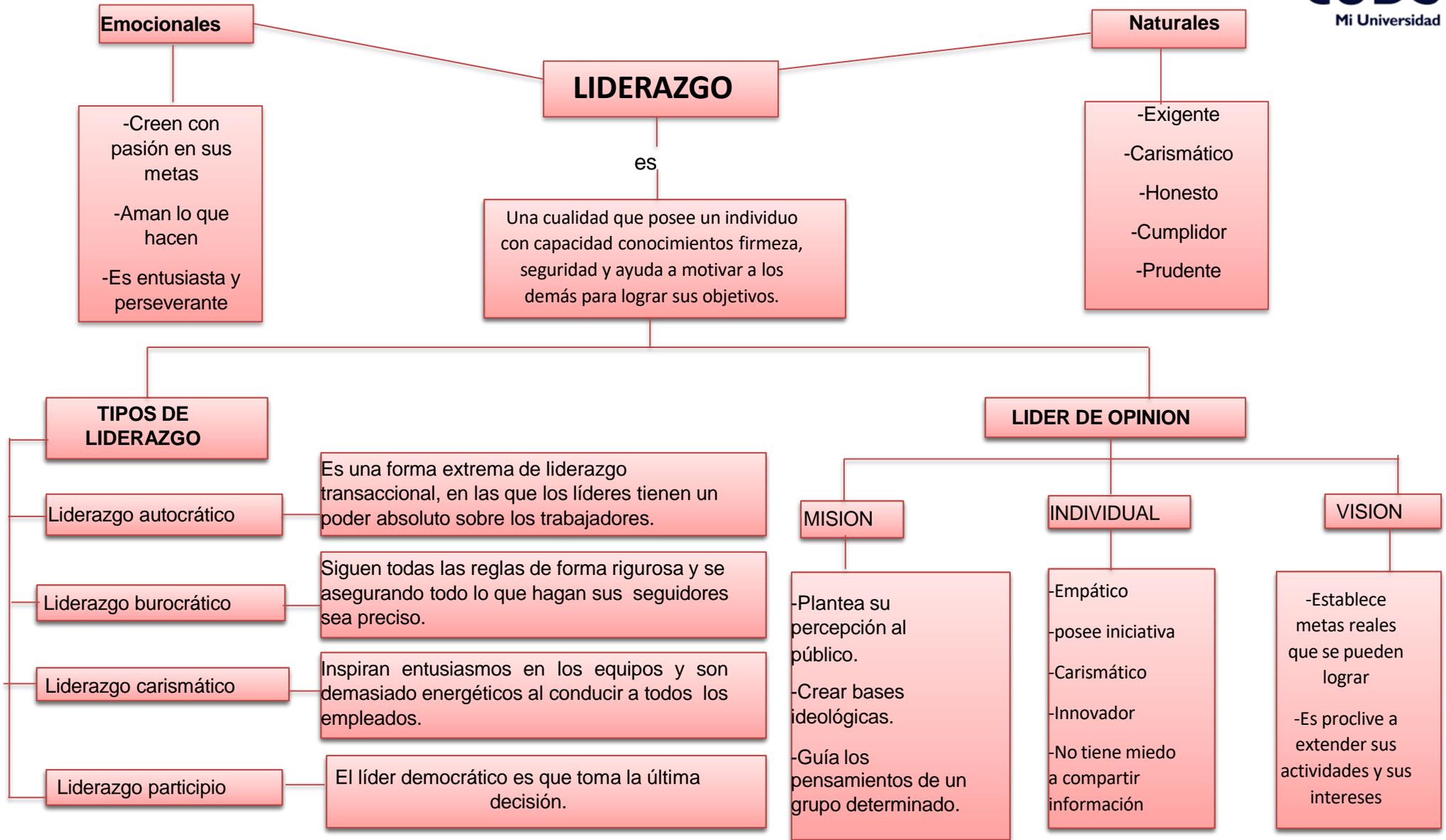
Parcial: 2do

Nombre de la Materia: dirección y liderazgo.

Nombre del profesor: Antonio galera Pérez.

Nombre de la Licenciatura: licenciatura en enfermería.

Cuatrimestre: 7mo cuatrimestre.



negociación

Técnica:
conjunto de procedimiento que se usan en una actividad determinada, estos requieren habilidad.

Técnicas de negociación: mecanismos que las partes la utilizan para influir sobre el otro y lograr una solución al conflicto.

Negociación:
proceso por el cual las partes interesadas resuelven conflictos.

tipos

Competitiva: continua hasta ganar uno.

Colaborativa: se unen para ambos ganar.

Evitativa: entiende que la negociación va a resultar contraproducente.

Acomodativa: una de las partes acepta perder.

Distributiva: busca acaparar la verdad.

Negociar: llega a un acuerdo para cumplir objetivos.

Conflicto:
oposición o desacuerdo entre personas o cosas.

tipos

Intrapersonales: dentro de un individuo.

Intra grupales: dentro de un grupo.

Referencias bibliográficas

- ❖ <https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/biblioteca/c9e135f24dd13cd527166b3e7a9960b2.pdf>
- ❖ [liderazgo/#google_vignette](#)
- ❖ <https://www.studocu.com/es-mx/document/universidad-autonoma-de-baja-california/tecnicas-de-negociacion/mapa-conceptual-negociacion-y-conflicto/12052853>