



NOMBRE DE ALUMNO:

Marco Antonio jimenez cruz

MAESTRO

Ámbar alcázar

MATERIA

Dirección y liderazgo

CUATRIMESTRE

7mo.

CARRERA

psicología



EL PAPEL DEL LIDERAZGO EN LA SOLUCION DE PROBLEMA

NEGOCIACION

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 convierte en una habilidad llamada "NEGOCIAR"

CARACTERISTICAS DE LA NEGOCIACION

- LA INTERACCION
- OBJETIVOS
- FLEXIBILIDAD
- RESPECTO
- ESTRATEGIA
- COMPROMISO

Subtopic 1

CONFLICTO

Proceso de oposicion y confrontacion que puede ocurrir en las organizaciones, entre individuos o grupos

FASES DEL CONFLICTO

CONFLICTO PERCIBIDO

Es cuando se percibe que existe una diferencia con la otra parte

CONFLICTO VIVIDO

Es cuando surgen emociones negativas como resultado del conflicto percibido.

CONFLICTO MANIFIESTO

El conflicto se expresa abiertamente por alguna de las partes involucradas.

IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACION EN EL MANEJO DE CONFLICTO

1. tener una idea clara de la negociacion

4 en la negociacion de conflicto, es muy importante mantenerse orientado a los resultados concretos.

2 ver la negociacion como un proceso, que requiere una planeacion previa

5 el proposito central del negociador es resolver un problema conjunto con ventajas para ambas partes.

3 mantener un manejo interpersonal equilibrado entre la razon y emocion

6 buscar equilibrio entre asertividad y empatia.