

UNIVERSIDAD DEL SURESTE

CAMPUS COMITÁN

LICENCIATURA EN DERECHO

DIRECCIÓN Y LIDERAZGO.

CATEDRÁTICA: MTRA. ROSIBEL CARBAJAL DE LEÓN.

PRESENTA:

BRANDON OMAR ZAMORANO PÉREZ.

COMITÁN DE DOMÍNGUEZ, CHIAPAS, MÉXICO.

2 DE NOVIEMBRE DE 2024.

LA NEGOCIACIÓN Y SUS CARACTERÍSTICAS

Para Montaner, la negociación es la actividad mediante la cual ambas partes tratan de satisfacer sus necesidades mejorando la propia posición y sistema de valores dando lugar a un nuevo valor.

En la antigüedad

Los conflictos se resolvían a través de una lucha directa donde había un vencedor y un vencido.



Formas

En que se realiza la negociación.

- Entre dos personas.
- Entre una persona y un grupo.
- Entre grupos.

Para Chiavenato

La negociación es el proceso de tomar decisiones conjuntas cuando las partes involucradas tienen preferencias diferentes.



Objetivo

De la negociación

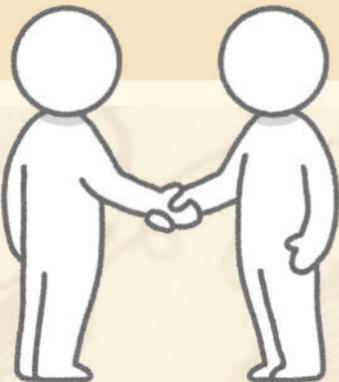
Su objetivo es llegar a un acuerdo para las dos partes, y que estas ganen en todo momento.



La calidad

De La negociación

Su calidad se mide por el impacto que esta va a llegar a tener, así como la influencia que se ejerce en la contraparte.



BIBLIOGRAFÍA.

Antología de Dirección y Liderazgo, UDS, 2024.

