



Mi Universidad

Súper Nota.

Nombre del Alumno: Leonel Mollinedo Noyola.

Nombre del tema: Negociación.

Tercer Parcial.

Nombre de la Materia: Dirección y Liderazgo.

Nombre del profesor: Rosibel Carbajal de León.

Licenciatura en Derecho

Séptimo Cuatrimestre.



La negociación

01

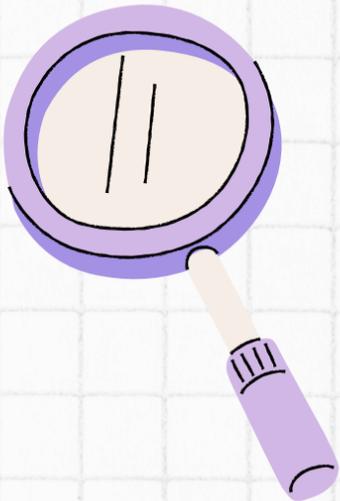
Una negociación es un trato entre dos o más partes, y está dirigido a la conclusión de algún pacto o convenio.



02

Estas son algunas de las características básicas para saber cómo negociar:

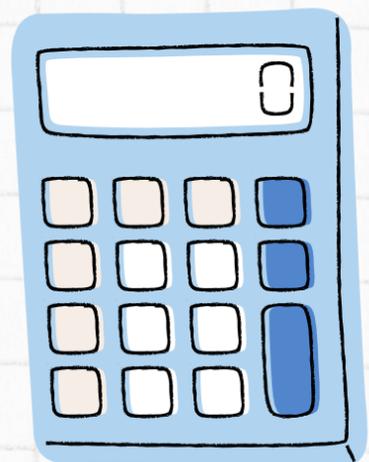
Hay un conflicto entre dos o más partes sobre algún tema en específico; una de las partes quiere algo diferente a la otra. Todas las partes negocian de forma voluntaria, sin obligar a nadie para posibilitar mejores acuerdos.



03

Durante la negociación, todas las partes dialogarán e informarán sobre sus puntos de vista buscando hacer ver el valor de sus propuestas.

Para aprender cómo negociar, es importante saber que no existen normas fijas, pero cada parte debe tener una estrategia que busque obtener las mayores ganancias.



04

La negociación sirve para poder crear convenios y acuerdos que sean favorables para nuestros clientes, es por eso que debemos de tener conocimiento de cómo negociar.



Antología de Dirección y Liderazgo.