



**Mi Universidad**

**Súper Nota.**

*Nombre del Alumno: Yordi Gutiérrez Mendez.*

*Nombre del tema: La negociación.*

*Tercer Parcial.*

*Nombre de la Materia: Dirección y Liderazgo.*

*Nombre del profesor: Rosibel Carbajal de León.*

*Licenciatura en Derecho*

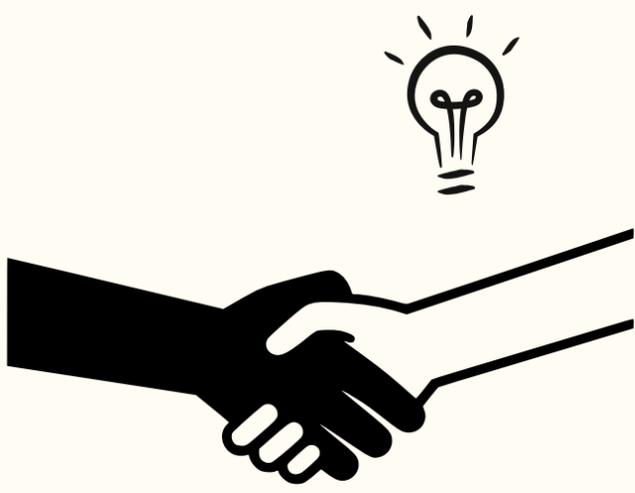
*Séptimo Cuatrimestre.*

# LA NEGOCIACIÓN

**1**

**DEFINICIÓN.**

Para Maddux la negociación es el proceso que se sigue para satisfacer necesidades, cuando otra persona controla lo que nosotros queremos.



**2**

**CONTEXTOS DONDE SE DA LA NEGOCIACIÓN.**

La negociación se realiza entre dos personas, una persona y un grupo de personas o varios grupos de personas.

**3**

**CARACTERÍSTICAS DE LA NEGOCIACIÓN.**

- En toda negociación deben de existir dos personas.
- Dentro de la comunicación debe de existir negociación.
- En la negociación debe de existir una decisión propia de realizar dca negociación.



**4**

**CARACTERÍSTICAS DE LA NEGOCIACIÓN.**

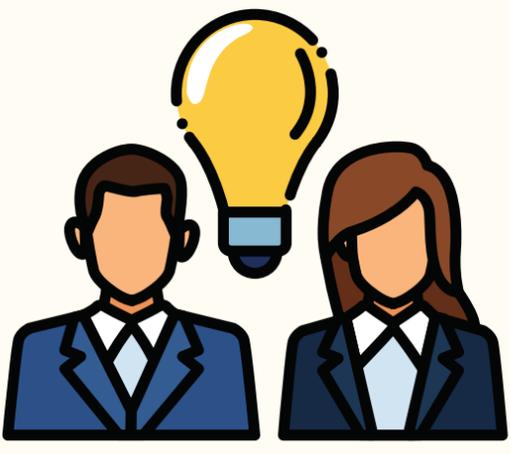
- En toda negociación se deben de dar y recibir propuestas.
- Se implican cosas tangibles e intangibles dentro de la negociación.



**5**

**IMPORTANCIA EN EL DERECHO.**

Su importancia radica en la facilidad que tenemos los licenciados en Derecho, parabucar alternativas beneficiosos en favor de las partes involucradas.



**6**

**FUENTES DE CONSULTA.**

Antología de Dirección y Liderazgo, UDS, 2024  
[https://sitioseel.tec.mx/recursos\\_abiertos/cursos/mk395\\_2018/curso/web/tema1.html](https://sitioseel.tec.mx/recursos_abiertos/cursos/mk395_2018/curso/web/tema1.html)

