

WDS

Nombre del alumno: Esthela Nahomy Álvarez Cruz.

**Nombre del tema: La Negociación.
Parcial: III.**

Nombre de la materia: Dirección y Liderazgo.

Nombre del profesor: Rosibel Carbajal de León.

**Nombre de la licenciatura: Derecho.
Cuatrimestre: VII.**

Lugar y fecha de elaboración: Comitán de Domínguez, Chiapas, 2 de noviembre de 2024.

3.6 NEGOCIACIÓN



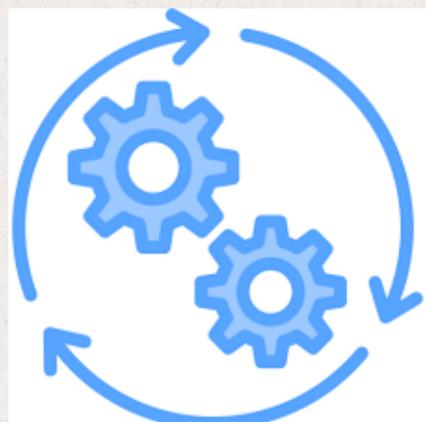
¿QUE ES?

“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”

(MONTANER, 1992, P. 12).

ANTECEDENTES

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 ha convertido en una habilidad llamada negociar



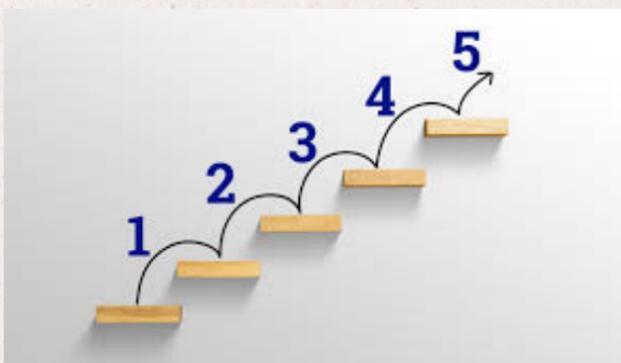
VISTO COMO PROCESO.

“Es el proceso de tomar decisiones conjuntas cuando las partes involucradas tienen preferencias diferentes”

(CHIAVENATO, 2004, P. 535).

3.6.1 CARACTERÍSTICAS DE LA NEGOCIACIÓN

- 1.- La negociación es la relación entre dos o más personas sobre una cuestión que es conflictiva
- 2.- El objetivo de la negociación es llegar a un acuerdo para las dos partes siempre
- 3.- Ambos negociadores obtengan o cedan ventajas, y esto dependerá de las habilidades de cada uno
- 4.- La calidad de la negociación se mide por el impacto y la influencia que se ejerza en la contraparte y no sólo por la intención que se tenga en la misma.



RELACIÓN A NUESTRO ENTORNO PROFESIONAL.

En algún momento, cuando llegue mi primer asunto, no necesariamente tiene que resolverse por medio de una demanda, sino que se pueden buscar soluciones alternas. Buscaré el beneficio para mi cliente que no implique un gasto excesivo. Por ejemplo, si se busca una pensión para un menor, se puede buscar la manera de hablar con el responsable y para que tome su responsabilidad y se fije una pensión de manera voluntaria.

Bibliografía:

<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/libro/LDE/c91bc964561a22818eee1fcd08b1df7e-LC-LDE706%20DIRECCION%20Y%20LIDERAZGO.pdf>