



Mi Universidad

MAPA CONCEPTUAL

*Nombre del alumno: ALEXIS JOSUE LOPEZ
SOLORZANO*

*Nombre del maestro: MERCEDES YAZMIN RODAS
LOPEZ*

Nombre del tema: MAPA CONCEPTUAL

Nombre de la licenciatura: ENFERMERÍA GENERAL

Cuatrimestre: 7

3.6 Negociación

La negociación es un proceso de intercambio de información y compromisos en el cual dos o más partes, que tienen intereses comunes y otros divergentes, intentan llegar a un acuerdo.

Características clave de la negociación

Comunicación efectiva

Búsqueda de soluciones ganar-ganar

Adaptabilidad

Capacidad para tomar decisiones

Preparación y análisis

Resolución de conflictos

Habilidad para influir y persuadir

Comprensión del poder y la autoridad

Gestión de las emociones

Ética y transparencia

Importancia de la negociación en el liderazgo

Mejora la toma de decisiones:
Un líder que sabe negociar puede tomar decisiones equilibradas que beneficien a todas las partes,

Promueve la innovación y el crecimiento:
Al encontrar soluciones creativas y colaborativas, la negociación puede abrir nuevas oportunidades y estimular el crecimiento organizacional.

Objetivos principales de una negociación:

Lograr un acuerdo satisfactorio

Maximizar el beneficio mutuo

Resolver conflictos

Establecer o mejorar relaciones

Gestionar y distribuir recursos

Fomenta relaciones colaborativas:
Las negociaciones exitosas ayudan a construir relaciones de confianza y cooperación

Incrementa la eficiencia:
Resolver conflictos a través de la negociación evita enfrentamientos

negociaciones se realizan:

Entre dos personas

Entre una persona y un grupo

Entre grupos

3.6.1 Características de la negociación

La negociación es la relación entre dos o más personas sobre una cuestión que es conflictiva, con el propósito de establecer y acercar posiciones para llegar a un acuerdo que sea beneficioso para ambos

El objetivo de la negociación es llegar a un acuerdo para las dos partes siempre y cuando la negociación se realice en la zona de reserva en donde ambos negociadores obtengan o cedan ventajas

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.

Etapas de la negociación

Preparación: En términos generales consiste en identificar el conflicto entre las partes (qué se negocia), la posición y estrategia de cada uno.

Aceptación del marco común: Una vez que las partes ya se han presentado deben decidir si están dispuestas a acercar sus posiciones y qué tipo de postura elegirán

Cierre: Las partes aceptan una determinada alternativa de acuerdo y se comprometen a cumplirla.

Antagonismo: Se trata de exponer a la contraparte lo que quiere obtener.

Presentación de alternativas: En esta etapa las partes van ofreciendo alternativas de acuerdo (con más o menos concesiones) que puedan acercar sus posiciones

Tipos de negociación

Acomodativa: El negociador acepta todas las condiciones de la contraparte con el fin de establecer una relación a futuro

Colaborativa o integrativa: Los negociadores están dispuestos a ceder en gran parte de sus condiciones con el fin de llegar a un acuerdo favorable para ambas partes.

Evitativa: Intenta adoptar una posición de inacción. Evita la negociación porque se cree que por el momento no traerá beneficios

Competitiva o distributiva: Se trata de lograr que el mayor número de condiciones propias sea aceptada en la negociación.

Compromiso: Se trata de negociar de forma superficial para poder continuar la relación, pero sin resolver todos los puntos en conflicto.