



Universidad del  
sureste  
**UDS**



Name: Jesus Antonio  
Guzman Perez

Lic : enfermería

Materia: Dirección y liderazgo

- Grupo : A
- Séptimo cuatrimestre

Sábado 30 de  
noviembre del 2024  
Comitán de  
Domínguez chiapas



# NEGOCIACION

## ASPECTOS

Interdependencia: Las partes involucradas en la negociación dependen en cierta medida unas de otras.

### PERSONALES

Carisma  
Audacia  
Comunicación  
Manejo de la Inteligencia emocional

### COMUNICACIÓN

- Expresión facial
- Postura corporal
- Tono muscular
- Ritmo respiratorio
- Tono de voz
- gesticulación

## Estrategias

Una estrategia es un plan de acción que se implementa para lograr un objetivo o una serie de metas. Implica definir objetivos a largo plazo, identificar recursos, establecer prioridades, tomar decisiones y asignar tareas

### AGENTE DE AUTORIDAD

### PRÁCTICA ESTABLECIDA

### PRÁCTICA ESTABLECIDA

### DINERO EN JUEGO

### ACTUAR Y ACEPTAR

### SALIDA INPORTUNA

## ETAPAS

Cada una de las fases en que se divide el proceso. Las etapas típicas del proceso civil son demanda y contestación, pruebas, alegatos, decisión, apelación y ejecución.

### CARACTERÍSTICAS DE NEGOCIACIÓN

La negociación es un proceso que se lleva a cabo exclusivamente entre personas quienes toman la decisión propia de negociar en determinada situación.

Durante la negociación, las partes deberán estar preparadas para dar y recibir, durante un intercambio que implica la administración de lo tangible (dinero, precios, mercancía, etc.)

### PRE NEGOCIACION

Pre- negociación es la etapa de preparación de una negociación, en la que se establecen los objetivos, se analizan los datos y se definen las estrategias para alcanzarlos

Es la primera fase de una negociación efectiva y es fundamental para el éxito del proceso.

Una pre-negociación mal ejecutada puede generar problemas a corto y largo plazo.

### POST NEGOCIACION

etapa en la que se formalizan los acuerdos alcanzados en una negociación:

Se plasman los acuerdos por escrito y se hacen firmar por ambas partes

Se analiza cualquier asunto de menor importancia que pueda surgir.

En la post negociación, cada parte es responsable de cumplir con su parte del trato. También se informan los acuerdos futuros