

**Alumna:** María José Muñoz Arguello

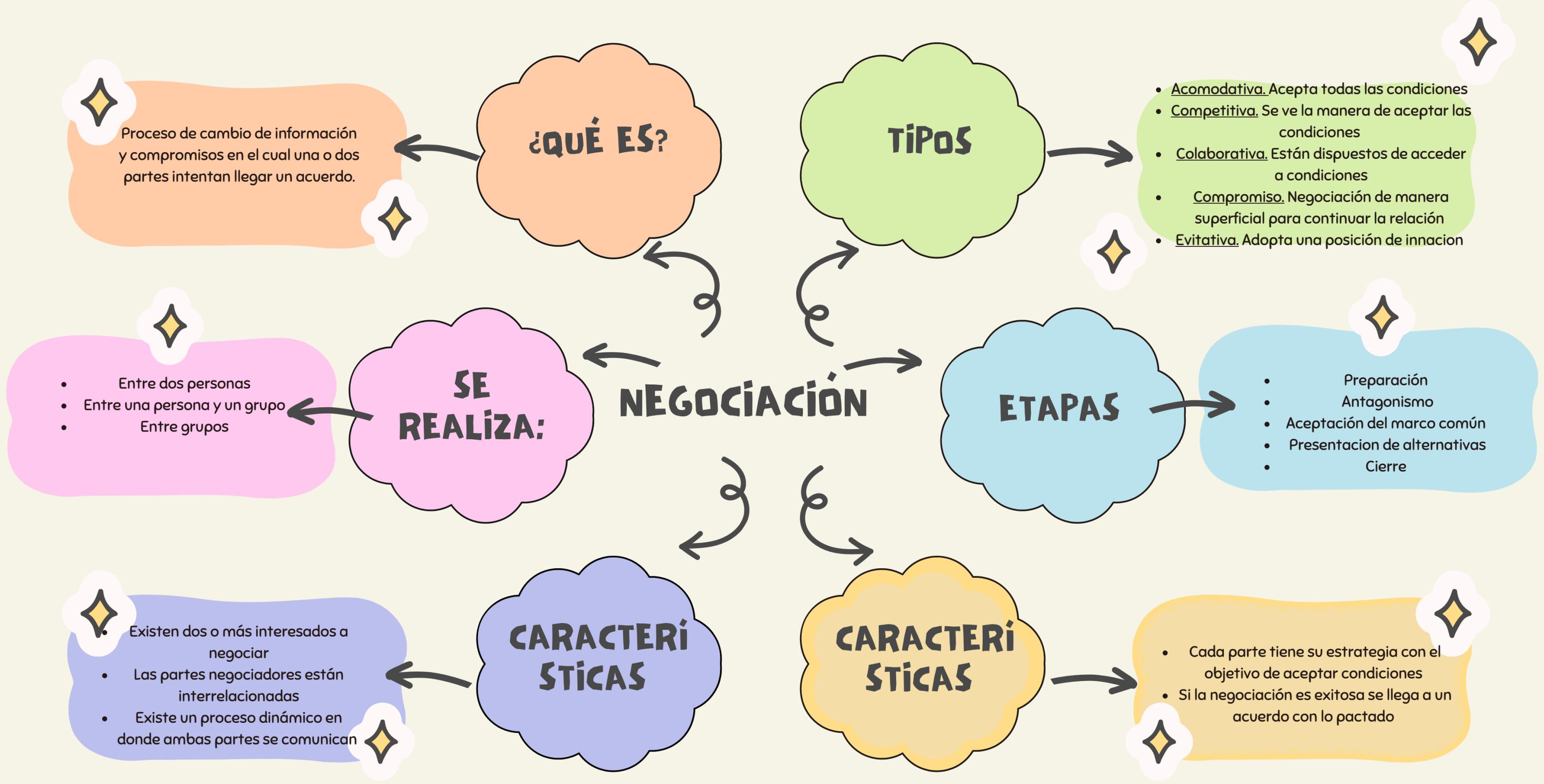
**Profesor:** Mercedes Yazmin Rodas López

**Materia:** Dirección y liderazgo

**Actividad asignada:** Mapa conceptual

**Cuatrimestre:** 7° **Grupo:** "A"

**Fecha de entrega:** 02 de Diciembre del 2024



## ¿QUÉ ES?

Proceso de cambio de información y compromisos en el cual una o dos partes intentan llegar un acuerdo.

## TIPOS

- Acomodativa. Acepta todas las condiciones
- Competitiva. Se ve la manera de aceptar las condiciones
- Colaborativa. Están dispuestos de acceder a condiciones
- Compromiso. Negociación de manera superficial para continuar la relación
- Evitativa. Adopta una posición de innacion

## SE REALIZA:

- Entre dos personas
- Entre una persona y un grupo
- Entre grupos

## NEGOCIACIÓN

## ETAPAS

- Preparación
- Antagonismo
- Aceptación del marco común
- Presentación de alternativas
- Cierre

## CARACTERÍSTICAS

- Existen dos o más interesados a negociar
- Las partes negociadores están interrelacionadas
- Existe un proceso dinámico en donde ambas partes se comunican

## CARACTERÍSTICAS

- Cada parte tiene su estrategia con el objetivo de aceptar condiciones
- Si la negociación es exitosa se llega a un acuerdo con lo pactado