



Nombre del Alumno: JORGE LUIS PÉREZ PÉREZ

Nombre del Tema: NEGOCIACION Y SUS CARACTERISTICAS

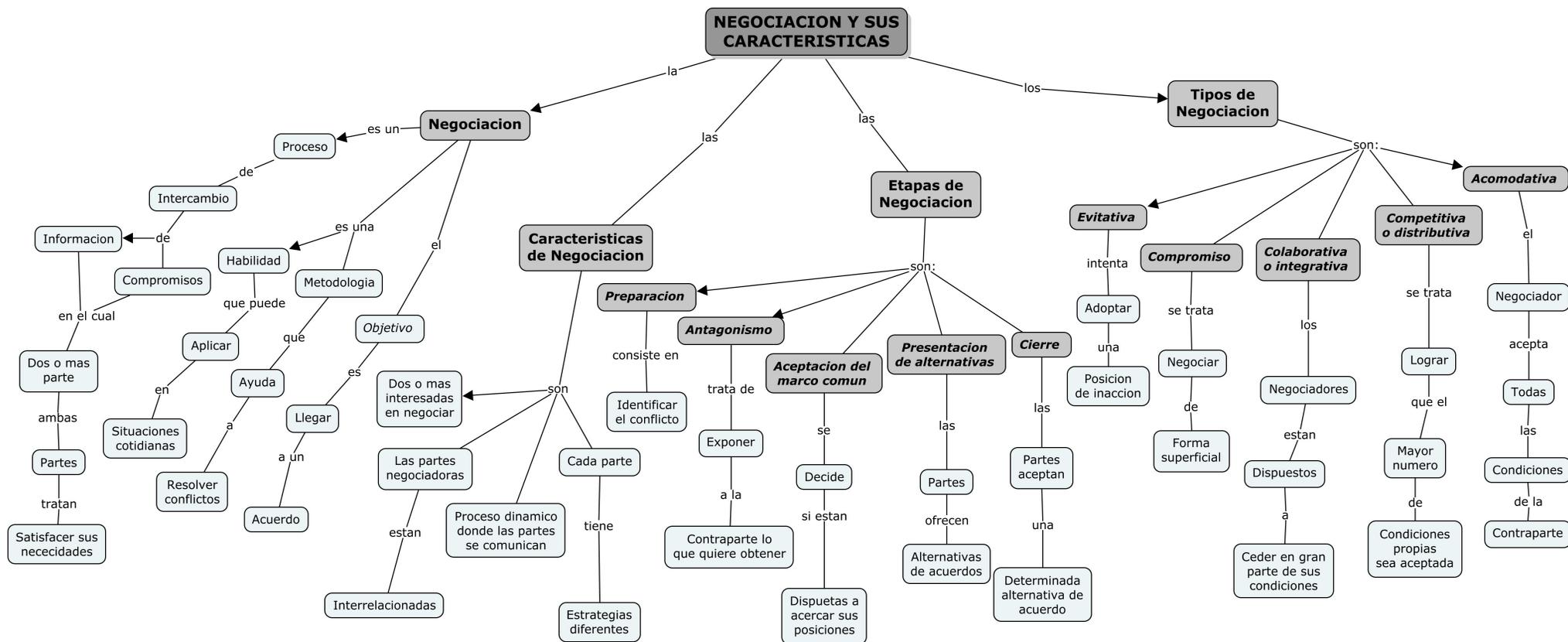
Parcial: I

Nombre de la Materia: DIRECCION Y LIDERAZGO

Nombre del profesor: MERCEDES YASMIN RODAS LOPEZ

Nombre de la Licenciatura: ENFERMERÍA

Cuatrimestre: 7°



CONCLUSION

Concluyendo con el tema de Negociacion nos queda claro que es un proceso de intercambio de oinformacion, de ideas u opiniones de diferentes grupos de personas, en este proceso es necesario que haya dos o mas partes, es decir que haya mas de un grupo de personas para poder realizar la negociacion ya sea del tema que corresponda.

Es necesario saber como negociar para poder llegar a un buen acuerdo y asi evitar conflictos y que el asunto se complique mas. En una negociacion es importante saber compartir o ceder en algunos puntos para poder llegar a un acuerdo viable, es necesario dar propuestas o alternativas que favorezcan a ambas partes para que ninguno salga afectado.

Existen varios tipos de negociacion, y eso depende de la persona tambien de como quiere negociar, existen personas que buscan alternativas para el beneficio propio sin importar a los demas, y hay personas que hacen una negociacion mutua, que saben como manejar o saben como proponer alternativas con beneficios para ambos y para asi poder hacer negocios en otras ocaciones y para que el futuro de ambos mejore.

BIBLIOGRAFIA

UDS.2024. *Antologia de Direccion y Liderazgo*. PDF