



NOMBRE DEL ALUMNO:

BRENDA CARMONA JOACHIN

NOMBRE DEL TEMA:

"NEGOCIACIÓN"

NOMBRE DE LA MATERIA:

"DIRECCIÓN Y LIDERAZGO"

NOMBRE DEL PROFESOR:

MERCEDES YAZMIN RODAS LÓPEZ

NOMBRE DE LA LICENCIATURA:

"LICENCIATURA EN ENFERMERÍA"

CUATRIMESTRE:

SÉPTIMO CUATRIMESTRE

NEGOCIACIÓN

Es un proceso de intercambio de información y compromisos en el cual dos o más partes que tienen intereses en común, intentan llegar a un acuerdo

En la negociación, se trata de entender que es importante para ambas partes, y a partir de ahí, buscar la manera de ceder para encontrar un punto medio donde todos terminen ganando algo

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.

LAS NEGOCIACIONES SE REALIZAN DE LA SIGUIENTE MANERA:

Entre 2 personas

Entre una persona y un grupo

Entre grupos

CARACTERÍSTICAS DE LA NEGOCIACIÓN:

Es la relación entre dos o más personas sobre una cuestión que es conflictiva

La calidad de la negociación se mide por el impacto y la influencia que se ejerza en la contraparte y no solo por la intención que se tenga.

Existen 2 o más interesados en negociar

Existe un proceso dinámico en donde las partes se comunican, informan y discuten

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS:

Las partes negociadores están interrelacionadas

Cada una de las partes tendrá una determinada estrategia, sin importar que sea exitosa o no

TIPOS DE NEGOCIACIÓN

ACOMODATIVA: el negociador acepta todas las condiciones de la contra parte

COLABORATIVA O INTEGRADO: Están dispuestos a ceder en gran parte de sus condiciones con el fin de llegar a un acuerdo

COMPETITIVA O DISTRIBUTIVA: Lograr que el mayor número de condiciones propios sean aceptadas en la negociación

COMPROMISO: Es un acuerdo "parche" para poder avanzar

EVITATIVA: evita la negociación porque se cree que por el momento no traerá conflictos

ETAPAS DE LA NEGOCIACIÓN

PREPARACIÓN: identificar el conflicto, posición y estrategia de cada uno

ANTAGONISMO: es determinante para definir el poder de negociación de cada parte

ACEPTACIÓN DEL MARCO COMÚN: Decidir que tipo de postura elegirán: competitiva, colaborativa, o de sesión unilateral

PRESENTACIÓN DE ALTERNATIVAS: ofrecen alternativas que puedan acercar sus posiciones

CIERRE: Ambas partes aceptan una determinada alternativa y se comprometen a cumplirla