



**Mi Universidad**

## **Mapa conceptual**

*Iris Guadalupe Moreno Ramírez*

*Dirección y liderazgo*

*Lic. Mercedes Yazmín Rodas López*

*Licenciatura en enfermería*

*7° "A"*

# Negociación

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

## Importancia

- 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.
- 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

## Objetivos principales

- Lograr un acuerdo satisfactorio
- Maximizar el beneficio mutuo
- Resolver conflictos
- Establecer o mejorar relaciones
- Gestionar y distribuir recursos

## ¿Cómo se realizan las negociaciones?

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

## Características

- Características clave**
  - Comunicación efectiva**
    - Búsqueda de soluciones (Ganar - Ganar)
    - Adaptabilidad
    - Capacidad para tomar decisiones
    - Preparaciones y análisis
  - Resolución de conflictos**
    - Habilidad para influir y persuadir
    - Comprensión del poder y la autoridad
    - Gestión de las emociones
    - Ética y transparencia

En términos generales consiste en identificar el conflicto entre las partes, la posición y estrategia de cada uno.

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

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

Se trata de exponer a la contraparte lo que quiere obtener

## Etapas de la negociación

### Preparación

### Aceptación del marco común

### Cierre

### Antagonismo

## 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.