



Mi Universidad

Mapa conceptual

Iván Alejandro Penagos Trujillo

Negociación

Parcial II

Dirección y liderazgo

Mercedes Yazmín Rodas López

Licenciatura en enfermería

7°. Cuatrimestre

NEGOCIACIÓN

Proceso de intercambio de información y compromisos entre 2 o más partes con intereses en común

Es como tener una conversación en donde 2 o más personas establecen acuerdos

Aunque todas las partes tengan diferentes opiniones se debe llegar a una en común acuerdo

Se realizan:

Entre 2 o más personas

Entre una persona y un grupo

Entre grupos

Características:

Existen 2 o más interesados en negociar

Las partes negociadoras se relacionan al tener algo de interés para la otra parte

Las partes se comunican, dan su posición y discuten cuanto ceder a cambio de algo que el otro puede otorgar

Cada una de las partes tendrá una estrategia con el objetivo de que la mayoría de sus condiciones sea aceptada

Si es exitosa se establecerá un acuerdo formal donde todas las partes se comprometan

NEGOCIACIÓN

Etapas:

Preparación: identificar el conflicto entre las partes, su posición y estrategia

Antagonismo: exponer lo que la contraparte quiere obtener e importante para definir la negociación

Aceptación del marco común: decidir si cada parte esta dispuesta a ceder y elegir la postura de cada uno

Presentación de alternativas: las partes van ofreciendo opciones que puedan acercar su posición

Cierre: las partes aceptan una determinada alternativa y todos se comprometen a cumplirla

Tipos:

Acomodativa: el negociador acepta todas las condiciones de la contraparte con la finalidad de tener negociaciones a futuro

Competitiva: lograr que el mayor número de condiciones propias sean aceptadas en la negociación

Colaborativa: los negociadores ceden la mayoría de sus condiciones con el objetivo de llegar a un acuerdo favorable para ambas partes

Compromiso: negociar de forma superficial para continuar la relación sin haber resuelto todos los puntos en conflicto

Evitativa: adopta una posición de no negociación ya que en el momento no traerá beneficios