



Mi Universidad

MAPA CONCEPTUAL

Nombre del Alumno: *Keren Magaly Sánchez Antonio*

Nombre del tema: *“Negociación y sus características”*

Parcial: *I ro*

Nombre de la Materia: *Dirección y liderazgo*

Nombre del Profesor: *Mercedes Yazmin Rodas López*

Nombre de la Licenciatura: *Enfermería*

Cuatrimestre: *7o “C”*

NEGOCIACION Y SUS CARACTERISTICAS

CARACTERISTICAS

Tiene propósito de establecer y acercar posiciones

para

llegar a un acuerdo beneficioso para ambos

La calidad se mide por el impacto y la influencia

Tiene las siguientes características básicas:

Existen dos o más interesadas en negociar

Las partes negociadoras están interrelacionadas

Existe un proceso dinámico

Cada una de las partes tendrá una determinada estrategia

Si la negociación es exitosa se llegará a un acuerdo formal

¿QUÉ ES?

proceso de intercambio de información y compromisos

tienen intereses comunes y otros divergentes

intentan llegar a un acuerdo

están inmersas en un enlace continuo de interacciones y negociaciones

Las personas, al igual que las organizaciones

aquí

las negociaciones se realizan

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

cada parte trata de entender qué es importante para la otra

así

buscan la manera de ceder un poco en sus propias demandas

para

encontrar un punto medio donde todos ganen

ETAPAS

PREPARACIÓN

ANTAGONISMO

ACEPTACIÓN DEL MARCO

PRESENTACIÓN DE ALTERNATIVAS

CIERRE

TIPOS

Existen diversos de acuerdo a la actitud que adopta el negociador

Cinco de las más relevantes

- Acomodativa
- Competitiva o distributiva
- Colaborativa o integrativa
- Compromiso
- Evitativa

FUENTE BIBLIOGRÁFICA

[d44de0b288a113b2d2dd1b28c2765f74-LC- LEN705 DIRECCION Y LIDERAZGO.pdf](#)