



Mi Universidad

Mapa Conceptual

Nombre del Alumno: Eduardo Romeo Barrón Ancheyta

Nombre del tema: Negociación y sus características

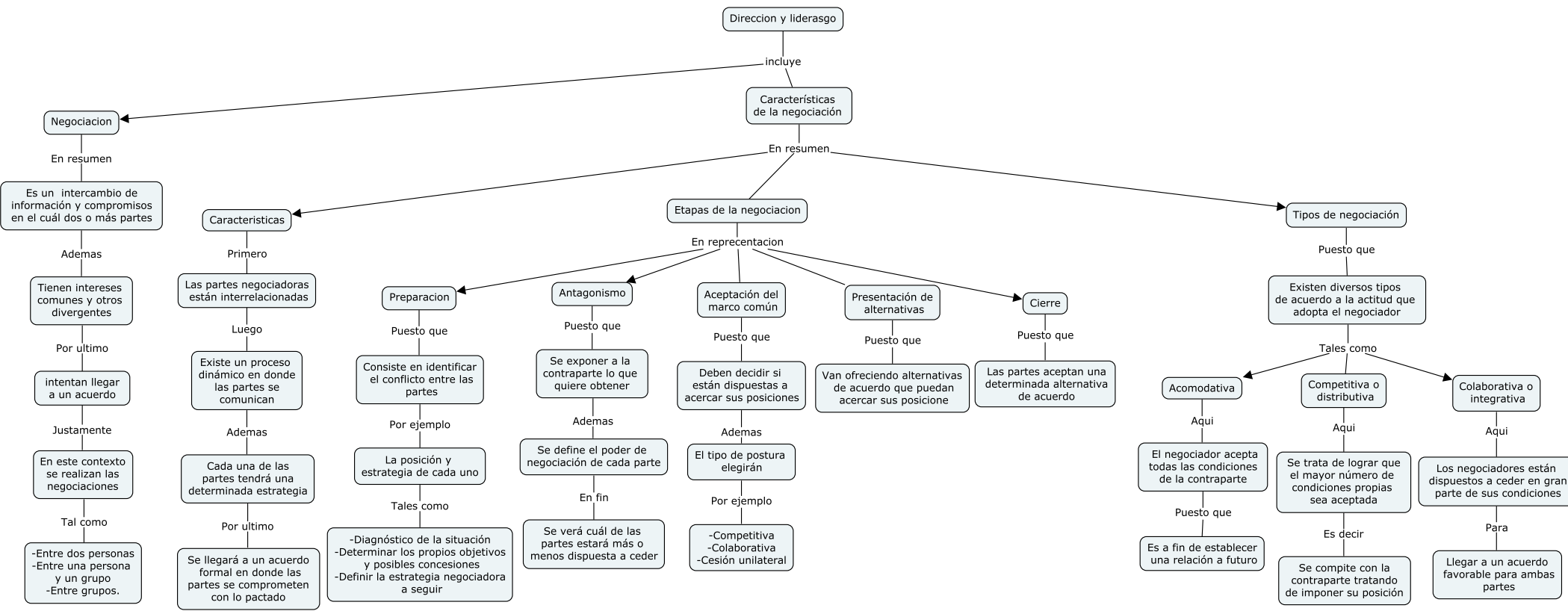
Parcial: 2do parcial

Nombre de la Materia: Dirección y liderazgo

Nombre del profesor: Mercedes Yazmin Rodas López

Nombre de la Licenciatura: Enfermería

Cuatrimestre: 7mo Cuatrimestre



Negociacion

Dirección y liderazgo

Características de la negociación

Etapas de la negociación

Tipos de negociación

Es un intercambio de información y compromisos en el cuál dos o más partes

Tienen intereses comunes y otros divergentes

intentan llegar a un acuerdo

En este contexto se realizan las negociaciones

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

Características

Las partes negociadoras están interrelacionadas

Existe un proceso dinámico en donde las partes se comunican

Cada una de las partes tendrá una determinada estrategia

Se llegará a un acuerdo formal en donde las partes se comprometen con lo pactado

Preparación

Consiste en identificar el conflicto entre las partes

La posición y estrategia de cada uno

-Diagnóstico de la situación
-Determinar los propios objetivos y posibles concesiones
-Definir la estrategia negociadora a seguir

Antagonismo

Se exponer a la contraparte lo que quiere obtener

Se define el poder de negociación de cada parte

Se verá cuál de las partes estará más o menos dispuesta a ceder

Aceptación del marco común

Deben decidir si están dispuestas a acercar sus posiciones

El tipo de postura elegirán

-Competitiva
-Colaborativa
-Cesión unilateral

Presentación de alternativas

Van ofreciendo alternativas de acuerdo que puedan acercar sus posiciones

Cierre

Las partes aceptan una determinada alternativa de acuerdo

Existen diversos tipos de acuerdo a la actitud que adopta el negociador

Acomodativa

El negociador acepta todas las condiciones de la contraparte

Es a fin de establecer una relación a futuro

Competitiva o distributiva

Se trata de lograr que el mayor número de condiciones propias sea aceptada

Se compete con la contraparte tratando de imponer su posición

Colaborativa o integrativa

Los negociadores están dispuestos a ceder en gran parte de sus condiciones

Llegar a un acuerdo favorable para ambas partes

Bibliografía

UDS. (2022). *UDS*. Obtenido de

<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/libro/LEN/d44de0b288a113b2d2dd1b28c2765f74-LC-%20LEN705%20DIRECCION%20Y%20LIDERAZGO.pdf>