



Mi Universidad

MAPA CONCEPTUAL

Nombre del Alumno YELIXA SULEIMA HERNANDEZ HERNANDEZ

Nombre del tema 3.6 NEGOCIACION Y 3.6.1 CARACTERISTICAS DE LA NEGOCIACION

Parcial MODULO I I

Nombre de la Materia DIRECCION Y LIDERAZGO DE ENFERMERIA

Nombre del profesor MERCEDES JASMIN RODAS LOPEZ

Nombre de la Licenciatura EN ENFERMERIA 7C

Cuatrimestre 7°

UNIDAD III

➤ 3.6; NEGOCIACION

➤ 3.6.1; CARACTERISTICAS DE LA NEGOCIACION

DEFINICION

Es un proceso de intercambio de información y compromiso.

Es una conversación importante de 2 o mas personas que quieren llegar a un acuerdo.

ORIGEN

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 personas están inmersas en un enlace continuo de interacciones y negociaciones.

ENTRE 2 PERSONAS.

ENTRE 1 PERSONA Y UN GRUPO.

ENTRE GRUPOS.

IMPORTANCIA

Empiezan a hablar para compartir información.

Cada parte trata de entender que es importante.

Hacen promesas y llegan a un acuerdo que todos puedan aceptar.

Para la otra. compartir de ahí y buscar que todos ganen algo.

CONCEPTOS

Ambas partes tratan de satisfacer sus necesidades. P.12.

Proceso de tomar decisiones conjuntas. P.535.

Proceso para que las partes tomen decisión cuando sus preferencias no coincidan. P.42

Es una metodología que ayuda a resolver conflictos. P. 489.

DEFINICION

Es la relación entre 2 o mas personas sobre una cuestión que es conflictiva.

Propósito de establecer y acceder posiciones para llegar a un acuerdo.

OBJETIVO

Es llegar a un acuerdo para 2 partes siempre.

Cuando la negociación se realice en la zona de reserva donde obtengan ventajas.

ETAPAS

- 1, PREPARACION**
Identificar el conflicto.
 - DIAGNOSTICO DE LA SITUACION.
 - DETERMINAR LOS OBJRTIVOS.
 - DEFINIR LAS ESTRATEGIAS.
- 2. ANTEGONISMO**
Exponer a la contraparte lo que quiere obtener.
- 3. ACEPTACION DEL MARCO COMUN**
Decidir si están dispuestos a sus disposiciones.
- 4. PRESENTACION DE ALTERNATIVAS**
Van ofreciendo alternativas a cerca de sus posiciones.
- 5. CIERRE**
Aceptan y cumplir.

CARACTERISTICAS

- Existen 2 o más interpretes en negociar.
- Las partes negociadoras están interrelacionadas.
- Existen un proceso dinámico donde se;
- Cada una de las partes tendrá una determinada estrategia.
- Comunican.
- Informan.
- Si la negociación es exitosa se llegará a un acuerdo formal.
- Comprometen con lo pactado.

TIPOS

- Acomodativa.
- Competitiva.
- Colaborativa.
- Compromiso.
- Evitativa.