



**Mi Universidad**

*Nombre del Alumno: Jose Eduardo Lopez Hernandez*

*Nombre del tema: negociación*

*Parcial: tercer parcial*

*Nombre de la Materia: dirección y liderazgo*

*Nombre del profesor: Mercedes Yazmin Rodas Lopez*

*Nombre de la Licenciatura: enfermería*

*Cuatrimestre: séptimo cuatrimestre*

**mapa conceptual**

# NEGOCIACION

Es un proceso de intercambio de información y compromisos en el cuál dos o más partes, que tienen intereses comunes que intentan llegar a un acuerdo

## Negociaciones

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

## Características

- Existen dos o más interesadas en negociar
- Las partes negociadoras están interrelacionadas
- Existe un proceso dinámico en donde las partes se comunican
- Cada una de las partes tendrá una determinada estrategia
- Si la negociación es exitosa se llegará a un acuerdo formal

## Etapas

- Preparación
- Antagonismo
- Aceptación del marco común
- Presentación de alternativas
- Cierre

## Tipos de negociación

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