



Mi Universidad

Nombre del Alumno: Jose Carlos Flores Abelar

Nombre del tema: Negociación

Parcial: I

Nombre de la Materia: Dirección y liderazgo

Nombre del profesor: Mercedes Yazmin Rodas López

Nombre de la Licenciatura: Enfermería

Cuatrimestre: 7°

NEGOCIACION

Proceso de comunicación entre al menos dos partes dirigido a alcanzar un acuerdo sobre intereses que se perciben como divergentes.



El objetivo es encontrar una solución que, aunque no sea perfecta para todos, sea aceptable y beneficiosa.

Para llegar a un acuerdo, es probable que ambas partes necesiten ser flexibles y estar dispuestas a ceder en algunos puntos.

CARACTERISTICAS

Las partes negociadoras están interrelacionadas. Si no hay nada que se pueda ofrecer, no se puede negociar.

Existe un proceso dinámico en donde las partes se comunican, informan de sus posiciones y discuten cuanto está cada uno dispuesto a ceder a cambio de algo que el otro le puede otorgar.

Cada una de las partes tendrá una determinada estrategia cuyo objetivo será que la mayor parte de sus condiciones sea aceptada. La estrategia puede ser exitosa o no.

Etapas de la negociación

Preparación
 Antagonismo
 Aceptación del marco común
 Presentación de alternativas
 Cierre

