



KPMG Technology
Services Americas



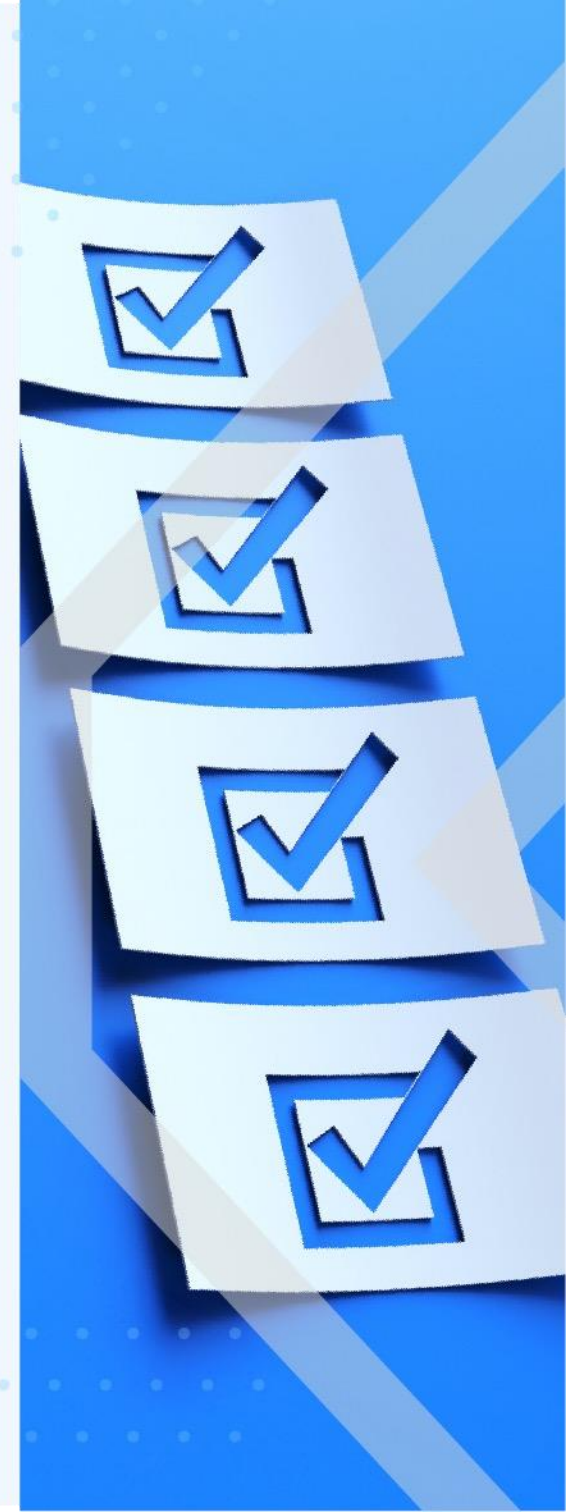
People Management Lead



Presentación de agenda

Sesión 3

- Bienvenida y presentación de agenda.
- Práctica de bienestar.
- Desarrollo de los temas 1 Y 2 (Bloque Business Skills).
- Dinámica en equipo.





KPMG Technology
Services Americas



Práctica de bienestar

Nombre: Virtud de sabiduría.

Descripción: En esta práctica aprenderás sobre la sabiduría

Instrucciones: Consulta el video *Virtud de sabiduría* en el siguiente enlace: <https://youtu.be/16yTNMiA5Ks>





KPMG Technology
Services Americas



Bloque 2 Business Skills

Tema 1 Conceptos fundamentales de la
negociación

Tema 2. Marco de la negociación



Tema 1. Conceptos fundamentales de la negociación



Rasgos de la personalidad

**Estabilidad emocional
y concientización**

**Centro de control o
locus de control**

**Necesidades de logro,
poder y afiliación**

Autosupervisión

Extroversión/introversión

**Competitividad
tipo A y B**

Maquiavelismo

Sensación/intuición

Creatividad

Estilos de aprendizaje

Carisma

**Inteligencia
emocional**

Tema 2. Marco de la negociación

El conflicto es un proceso que comienza cuando una de las partes percibe que la otra ha afectado negativamente, o está por afectar, de manera negativa, algo que a la primera le interesa (Robbins, 2018).

Causas del conflicto
laboral, de acuerdo
con APD (2021):

Recursos

Estilo

Percepciones

Metas

Roles

Presión

Diferencias de valores

Políticas impredecibles



Teorías del conflicto

Teoría tradicional del conflicto

Afirma que los conflictos deben ser evitados, ya que son indicadores de un mal funcionamiento en el grupo.

Teoría de las relaciones humanas

Explica que los conflictos son naturales e inevitables en todos los grupos y que no tienen que ser malos, ya que albergan el potencial de una fuerza positiva que determina el desempeño de las personas que integran el grupo.

Teoría interaccionista

Postula que los conflictos no solo pueden ser una fuerza positiva en el grupo, sino que en algunos son necesarios para que el grupo se desempeñe eficazmente.

Fuente: Robbins, S., y Judge, T. (2019). *Organizational behavior* (18ª ed.). Pearson.

Proceso del conflicto



Fuente: Robbins, S., y Judge, T. (2019). *Organizational behavior* (18ª ed.). Pearson.

Dinámica

Instrucciones:

1. Integren equipos de tres o cuatro personas.
2. Describan un conflicto cuya causa fue una diferencia de roles.
3. Elaboren una estrategia para resolver esa diferencia considerando dos casos:
 - A. Cuando la persona con quien se tiene el conflicto es de personalidad introvertida.
 - B. Cuando la persona con quien se tiene conflicto es de personalidad extrovertida.



Referencias

- APD. (2021). *Las 8 causas más frecuentes de conflictos laborales*. Recuperado de <https://www.apd.es/causas-de-los-conflictos-laborales/>
- Robbins, S., y Judge, T. (2019). *Organizational behavior* (18ª ed.). Pearson.





KPMG Technology
Services Americas



Tecmilenio no guarda relación alguna con las marcas mencionadas como ejemplo. Las marcas son propiedad de sus titulares conforme a la legislación aplicable, estas se utilizan con fines académicos y didácticos, por lo que no existen fines de lucro, relación publicitaria o de patrocinio.

Todos los derechos reservados @ Universidad Tecmilenio

La obra presentada es propiedad de ENSEÑANZA E INVESTIGACIÓN SUPERIOR A.C. (UNIVERSIDAD TECMILENIO), protegida por la Ley Federal de Derecho de Autor; la alteración o deformación de una obra, así como su reproducción, exhibición o ejecución pública sin el consentimiento de su autor y titular de los derechos correspondientes es constitutivo de un delito tipificado en la Ley Federal de Derechos de Autor, así como en las Leyes Internacionales de Derecho de Autor. El uso de imágenes, fragmentos de videos, fragmentos de eventos culturales, programas y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, es exclusivamente para fines educativos e informativos, y cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por UNIVERSIDAD TECMILENIO. Queda prohibido copiar, reproducir, distribuir, publicar, transmitir, difundir, o en cualquier modo explotar cualquier parte de esta obra sin la autorización previa por escrito de UNIVERSIDAD TECMILENIO. Sin embargo, usted podrá bajar material a su computadora personal para uso exclusivamente personal o educacional y no comercial limitado a una copia por página. No se podrá remover o alterar de la copia ninguna leyenda de Derechos de Autor o la que manifieste la autoría del material.

