



Innovación con propósito de vida.

Negociación efectiva

Temario

Tema 1.
Primer paso a la negociación

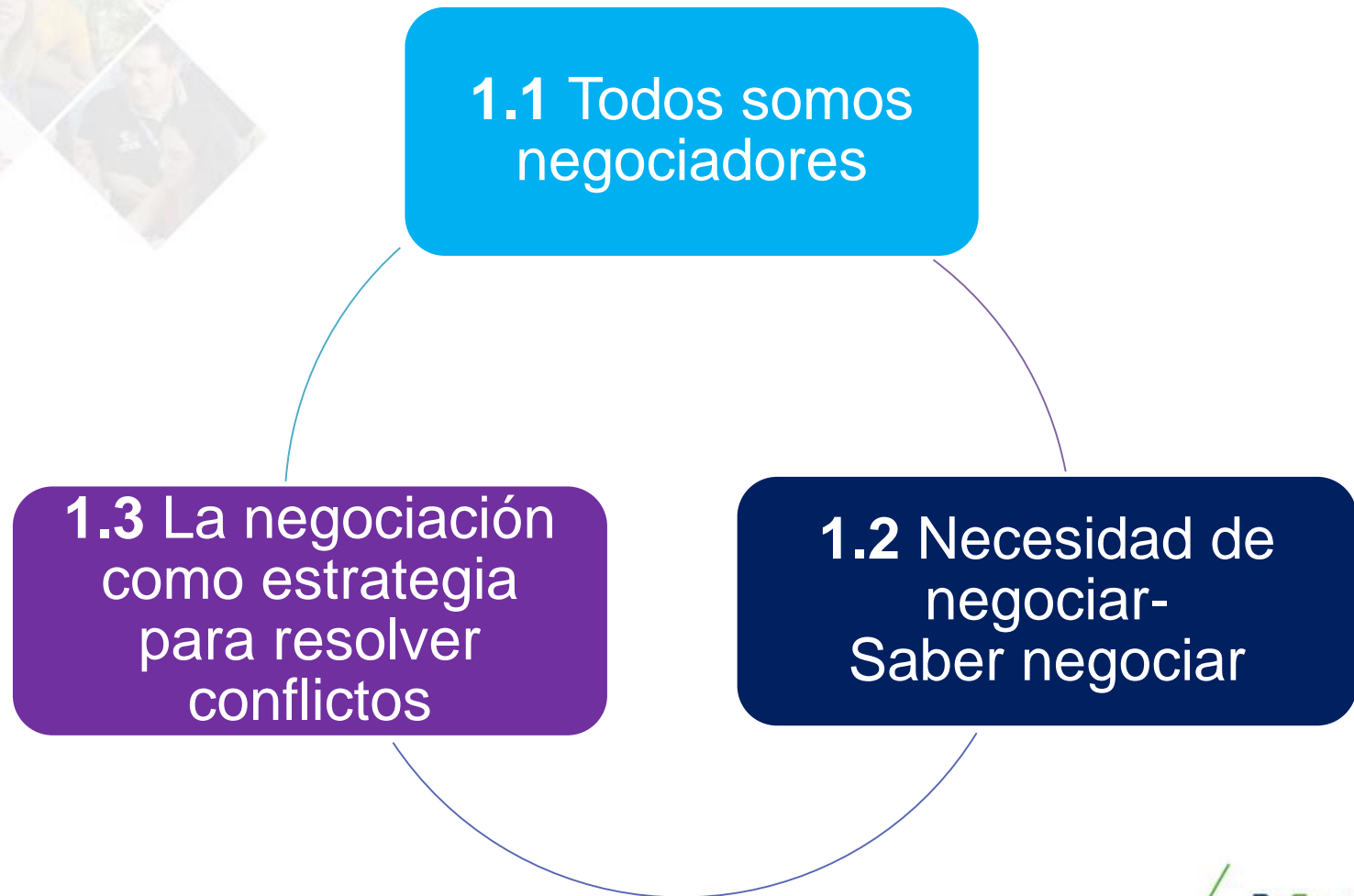
Tema 2. Creación y
declaración de valor en
la negociación

Tema 3. Negociación:
estrategia y planificación

Tema 4. Negociación en
la práctica: conceptos
clave

Tema 5. Negociación en
la práctica: leyes y
consejos

Tema 1. Primer paso a la negociación



Definición de negociación

Proceso mediante el cual dos o más partes intentan resolver sus intereses contrarios.

Es uno de los **principales mecanismos** mediante los cuales las personas pueden **resolver conflictos**.

(Lewicki, Saunders y Barry, 2012)



Situaciones de negociación

Las partes son dos o más.

El conflicto de necesidades y deseos es entre dos o más partes.

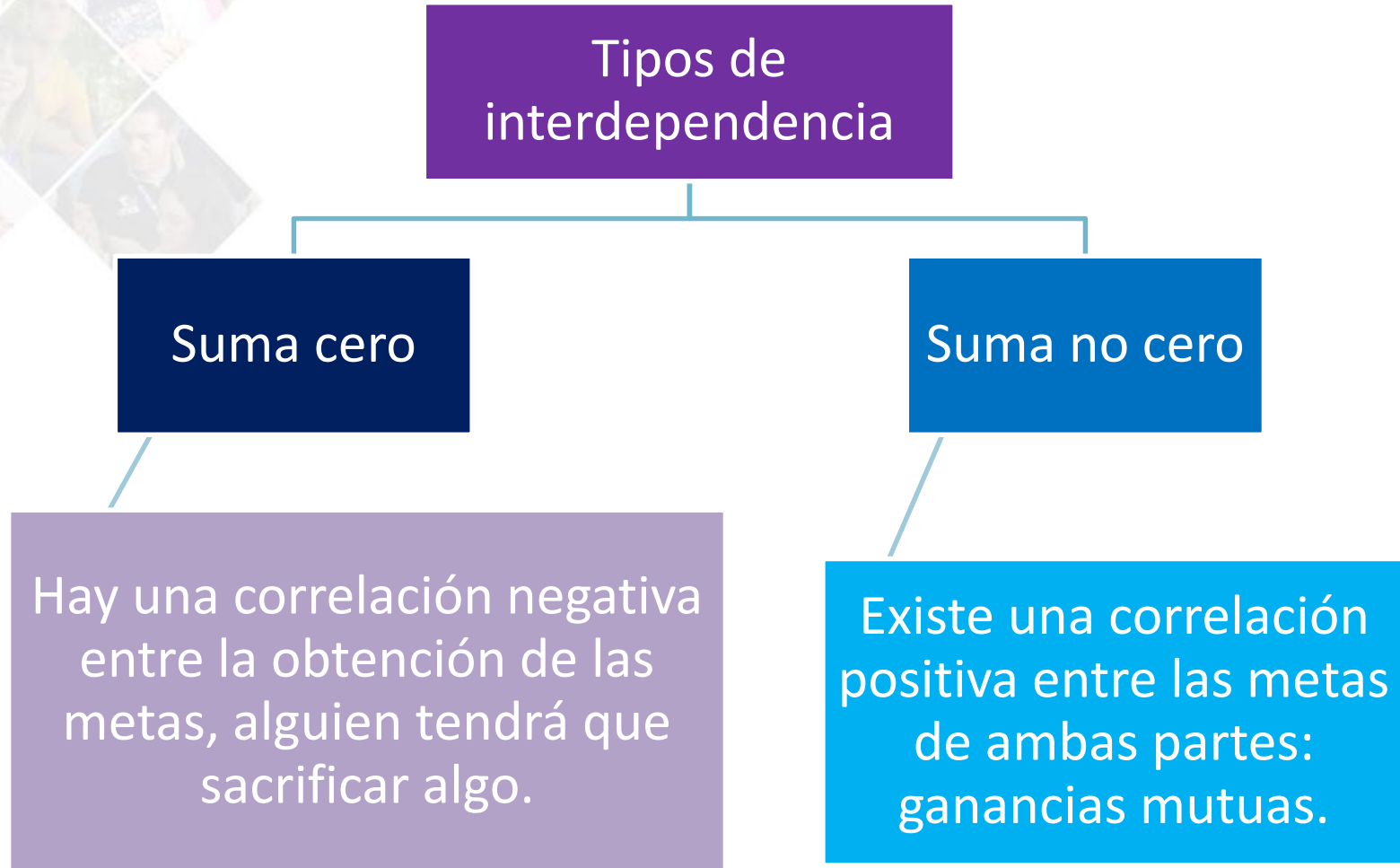
Las partes negocian por decisión propia.

Las partes esperan un proceso de dar y recibir.

Las partes prefieren negociar y buscar un acuerdo en vez de luchar abiertamente.

Adaptado de Lewicki, R. J., Saunders, D.M. y Barry, B. (2012).

Tipos de interdependencia



Tipos de interdependencia. Adaptado de Lewicki, et al. (2012).

Administración de conflictos

Negociación

Es una estrategia para administrar y por lo tanto, resolver conflictos.



Conflicto

Es un problema o materia de discusión, desacuerdo u oposición de intereses ideas, divergencia de interés percibida.

Estrategias de administración de conflictos

Luchar
(Dominar)

Ceder
(Aceptar)

Inacción
(Evasión)

Resolución del
problema
(Integración)

Avenencia
(Compromiso)

Estrategias para administrar el cambio. Adaptado de Lewicki, et al. (2012).

Reflexión final

- ¿Has estado en una situación en la que has negociado, sin darte cuenta de la interdependencia que hayas tenido con la otra parte?
- ¿Has estado en una situación en la que reconocas que hay un conflicto y que es necesario resolverlo?
- ¿Has hecho negociaciones en las que las dos partes ganen o has usado la estrategia de dominación?



Reflexiones finales

- ¿Has estado en una situación en la que has negociado, sin darte cuenta de la interdependencia que hayas tenido con la otra parte?
- ¿Has reconocido cuando hay un conflicto y sientes la necesidad de resolverlo?
- ¿Has hecho negociaciones en las que las dos partes ganen o has usado la estrategia de dominación?



Créditos

- Experto de contenido: Gloria Varinia Aguilar Enríquez
- Diseñadora instruccional: Alejandra Laura Govea Garza
- Diseñadora gráfica: María Enriqueta López Galván
- Programador: Hugo Arnulfo Aguilar Bugarin
- Administradoras del proyecto: Adriana M. González González y Enna A. Espinosa Sastré
- Dirección del proyecto: Laura Asela Serrano Corral

**Dirección de innovación
Campus Tecmilenio Online
Vicerrectoría de Formación ejecutiva y adultos
Universidad Tecmilenio**

La obra presentada es propiedad de ENSEÑANZA E INVESTIGACION 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.