Universidad
Tecmilenio®

Ejercicio Mental

Universidad Tecmilenio

Te invitamos a que realices el siguiente ejercicio mental, el cual te tomará cinco minutos y te servirá para obtener una mejor claridad en los conceptos que aprenderemos el día de hoy.

Ejercicio mental: Explorando tus Emociones
https://youtu.be/zmGogSbH5FQ

Derechos de Autor Reservados. (UNIVERSIDAD TECMILENIO®) .

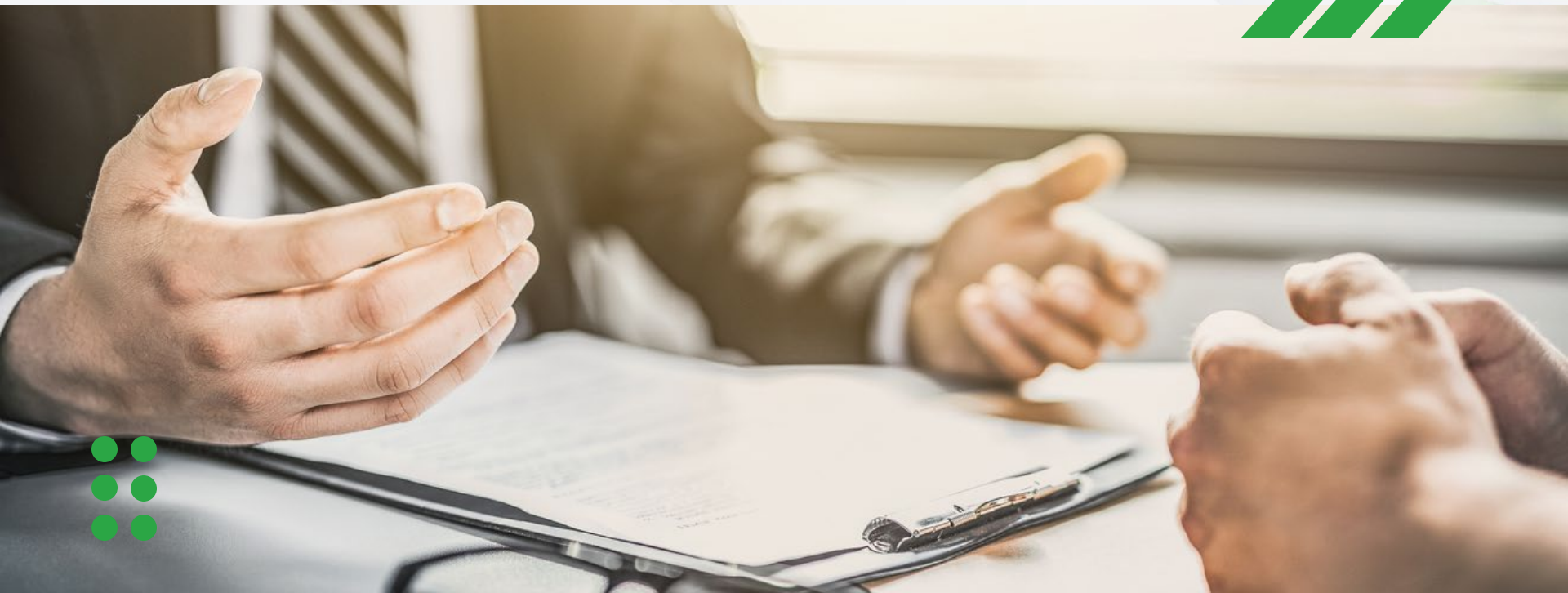
Universidad Tecmilenio

Agilidad organizacional

3. Negociación

Introducción

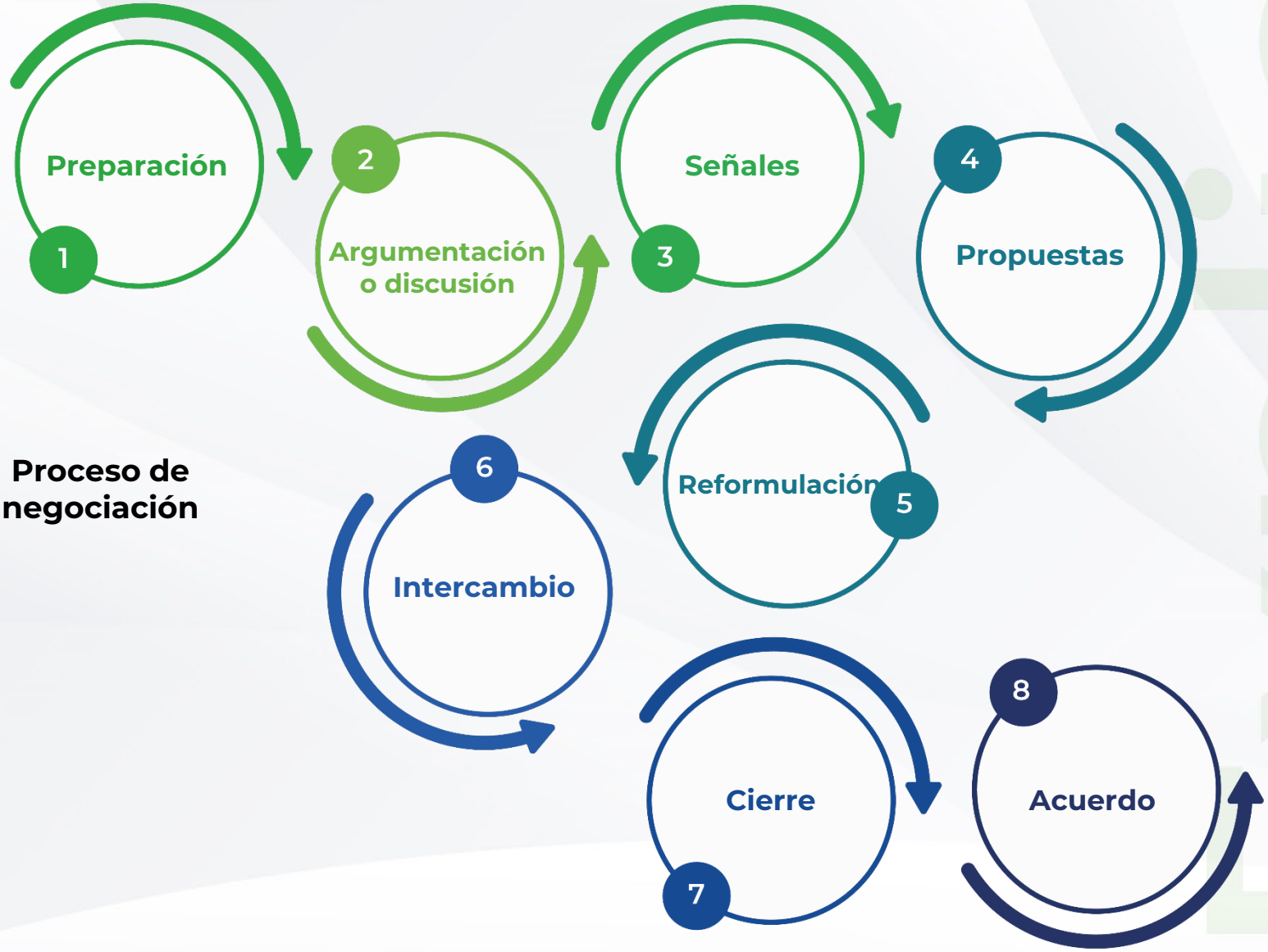
¿Por qué negociar? Desde el origen mismo de las relaciones de los grupos humanos se ha tenido la necesidad de negociar. Lograr acuerdos sobre cuestiones de mutuo interés, acordar treguas, los límites de los territorios o incluso cooperar en las labores de caza son algunos ejemplos de situaciones que requirieron de conversiones entre todas las partes que tuvieran algo en juego. El objetivo final de estas conversaciones es el de persuadir, convencer o rendir al adversario para alcanzar el beneficio que se pretende.



Explicación

Universidad Tecmilenio

Proceso de negociación



Derechos de Autor Reservados. (UNIVERSIDAD TECMILENIO®) .

Explicación

Universidad Tecmilenio

Estrategias de negociación:

Ganar – ganar
Beneficio para ambas partes.
No existen oponentes.
Genera clima de confianza.

Ganar-perder
Beneficio para una de las partes.
Los oponentes son contrincantes.
Genera un clima de confrontación.

De contención
Persuades a tu rival.
Consigues alguna concesión.
Te acercas a tu objetivo.

De concesiones
Concedes algo que no te sea de vital importancia, pero que sí lo es para tu contraparte.

De compromiso
Las partes no consiguen sus objetivos ideales, pero quedan satisfechas con el resultado.

De inacción
Ganas tiempo para replantear tu estrategia, pensar y recabar información.

Derechos de Autor Reservados. (UNIVERSIDAD TECMILENIO®) .

Explicación

Universidad Tecmilenio

Tácticas y técnicas de negociación

Tácticas de la negociación (Pico, 2017):
a. De desarrollo: sirven para determinar la estrategia a elegir.
b. De presión: sirven para defender la propia postura y debilitar al rival.

Técnicas de negociación para:
a. Articular propuestas (abstracta-abstracta, abstracta-concreta, concreta-abstracta y concreta-concreta).
b. Negociar intereses.

Paso a paso	Divide la negociación en partes y avanza acordando cada paso.
Paquete	Se identifica los intereses de cada parte y se acuerdan las condiciones de intercambio por paquete.
Ampliación	Se aceptan elementos que inicialmente no estaban considerados en la negociación.

Derechos de Autor Reservados. (UNIVERSIDAD TECMILENIO®) .

Explicación

Tipos de negociación:

Competitivas
El negociador defenderá sus intereses y condiciones tratando de imponer su posición.

Colaborativas
El negociador busca un acuerdo favorable para ambas partes.

Acomodativa
El negociador acepta las condiciones de su contraparte, buscando una relación de beneficio futuro.

Compromiso
No se resuelven todos los puntos de conflicto. Se posterga la solución de estos, continuando la relación de las partes.

Evitativa
Evita la negociación en la creencia de que esta no traerá beneficios. Posición de inacción

Derechos de Autor Reservados. (UNIVERSIDAD TECMILENIO®) .

Actividad

1. Realizar una investigación sobre los tipos de sociedades mercantiles vigentes en nuestro país, de acuerdo con el decreto emitido en el DOF 14/08/2018.
2. Identifica los tipos de sociedades, sus abreviaturas y sus características.
3. Reflexiona sobre los tipos de sociedades mercantiles y pon un ejemplo real de alguna empresa, institución u organización en cada una de ellas.

Derechos de Autor Reservados. (UNIVERSIDAD TECMILENIO®) .