



EL PROCESO DE LA NEGOCIACIÓN



INTRODUCCIÓN A LA UNIDAD III

UNIDAD III. EL PROCESO DE LA NEGOCIACIÓN

Las organizaciones modernas no solo son lugares de trabajo sino que constituyen espacios de interacción y crecimiento personal.

Las personas que dirigen las organizaciones son las que le dan forma a su cultura y dinámica. Los conflictos son parte de la cultura organizacional de una empresa, siempre van a existir, lo importante es generar una estructura global que incluya procesos de formación en la prevención y tratamiento del conflicto a través de sistemas especializados de mediación. Esta estructura debe estar basada en valores y promovida a través de la cultura organizacional.

Cada colaborador debiera ser un líder informal que construya la sana convivencia dentro de las empresas, buscando impregnar a toda la organización un nuevo modo de “estar y relacionarse”, para trabajar de manera conjunta en el cumplimiento de los objetivos.

En esta unidad se tocarán los temas de cultura de mediación y negociación dentro de la empresa, así como sus posibles afectaciones en la productividad. Los conflictos están íntimamente relacionados con la productividad, a mayor conflicto menor productividad. Además se hará un análisis de cómo se desarrolla el proceso para lograr el acopio de la información, el análisis de la información, la planificación en cuanto al diagnóstico, la estrategia y las tácticas, la calificación y la evaluación.

OBJETIVO DE LA UNIDAD

Capacitar al estudiante en las diferentes técnicas que puede aplicar en la logística de una negociación, tomando en cuenta la influencia cultural y social y las limitaciones desde el punto de vista ético y legal dentro del proceso.

INTRODUCCIÓN A LA UNIDAD III

MAPA DE CONTENIDO



EVALUACIÓN GENERAL

EVALUACIÓN	VALOR
Tácticas para Negociar Efectivamente	4
Las Características de un Buen Negociador	4
Artículo	4
Evaluación de la Unidad	3
TOTAL	15

INTRODUCCIÓN A LA UNIDAD III

ACTIVIDADES DE LA UNIDAD

EVALUACIÓN	SUBTEMA	VALOR
Planificación: El Diagnóstico, La Estrategia y Las Técnicas	Planificación: La Estrategia y las Tácticas	Tácticas para Negociar efectivamente
Clasificación - Evaluación	Clasificación y Evaluación	Las Características de un Buen Negociador
Clasificación - Evaluación	Clasificación y Evaluación	Artículo