



LA NEGOCIACIÓN Y SU APLICACIÓN

INTRODUCCIÓN A LA UNIDAD I

UNIDAD I. LA NEGOCIACIÓN Y SU APLICACIÓN

La negociación es utilizada por las personas, empresas y organizaciones en general que intentan satisfacer sus necesidades o resolver sus conflictos de la manera más favorable a sus propios intereses, sin afectar los intereses del otro.

Sus objetivos pueden ser resolver puntos de diferencia, ganar ventajas para una persona o grupo, diseñar resultados para satisfacer varios intereses, mejorar situaciones actuales, resolver conflictos o llegar a un punto neutral de la información.

Se considera que la negociación debería ser equitativa, pero se sabe que en muchas de las ocasiones no lo es, por ello es necesario prepararse para saber negociar y defender lo propio. La negociación es proceso natural del ser humano, requiere información, preparación y capacidad de escucha; generalmente sigue ciertas reglas. En esta unidad se especifican algunos detalles importantes para la negociación.

OBJETIVO DE LA UNIDAD

El alumno conocerá los conceptos de negociación y sus tipos; el conflicto y sus diferentes situaciones; el ambiente de las negociaciones y evaluará las alternativas que lo lleven a la mejor solución.

MAPA DE CONTENIDO



INTRODUCCIÓN A LA UNIDAD I

EVALUACIÓN GENERAL

EVALUACIÓN	VALOR
Las empresas y los accionistas	3
El conflicto	3
MAPAN	3
Negociación	3
Evaluación de la Unidad	3
TOTAL	15

ACTIVIDADES DE LA UNIDAD

EVALUACIÓN	SUBTEMA	VALOR
La empresa, accionistas, asociaciones sociales y gobierno	Acciones de Gobierno	Las empresas y los accionistas
El conflicto y sus tipos	Tipos de Conflictos	El conflicto
El ambiente en la Negociación	Ambiente en la Negociación	MAPAN
		Negociación