



**LA COMUNICACIÓN  
Y LAS TÉCNICAS DE  
NEGOCIACIÓN**

**UNIDAD 2**

# INTRODUCCIÓN A LA UNIDAD II

## UNIDAD II. LA COMUNICACIÓN Y LAS TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

Negociar es un asunto de relaciones humanas, implica establecer cierta forma de relación con otro ser humano, con miras a lograr mejores acuerdos, mejor entendimiento; aunque existan diferentes perspectivas e intereses, mediante esta gestión se busca establecer un acuerdo, para esto la comunicación es fundamental.

Es común que se presenten situaciones estancadas, como aquellas en donde las partes involucradas en un conflicto no pueden ponerse de acuerdo o no quieren ceder porque sus intereses son totalmente opuestos y se excluyen mutuamente. Existen conflictos muy complicados y a todas luces parecen imposibles de resolver, pues no solo hay enfrentamiento de intereses, también hay cerrazón, irracionalidad y hostilidad. Debido a esto es importante conocer las diferentes técnicas que permitirán salir adelante y obtener resultados exitosos para los involucrados.

### OBJETIVO DE LA UNIDAD

El alumno aprenderá a planear paso a paso el proceso de negociación, identificará el tipo, el enfoque y los objetivos de esta. Además reconocerá los diferentes ámbitos en los que puede encontrarse y que requieren realizar actividades de negociación.

### MAPA DE CONTENIDO



# INTRODUCCIÓN A LA UNIDAD II

## EVALUACIÓN GENERAL

EVALUACIÓN	VALOR
Conflicto y Etapas	4
Situación de Negociación	4
Crisis	4
Evaluación de la Unidad	3
<b>TOTAL</b>	<b>15</b>

## ACTIVIDADES DE LA UNIDAD

EVALUACIÓN	SUBTEMA	VALOR
El Proceso de la Negociación y Fases de la Negociación	El Proceso de la Negociación y Fases de la Negociación	Conflicto y Etapas
Técnicas de la Negociación: Ruda, con Poder, Posicional, de Interés, de min-máx.	Negociación Ruda	Situación de Negociación
Alternativas de Beneficio Mutuo: Ganar-Ganar; Perder-Perder;y Transaccional	Control de Crisis	Conflicto