

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA
DE COAHUILA**



INTRODUCCIÓN

A LA

ALTA DIRECCIÓN

UNIDAD II

Introducción Unidad II

INTRODUCCIÓN

Etimológicamente, la negociación se refiere a la negación de ocio, así como a una relación dual que tiene como objetivo el ganar-ganar. Las consecuencias de nuestras negociaciones duran toda la vida; el éxito en la vida depende de su éxito como negociador. Todo en la vida es negociable, en todas las circunstancias y en todos los momentos y la finalidad de la negociación es la de mejorar las condiciones de tiempo, recursos y alcances de los proyectos que estemos realizando; cualquier persona en el ámbito de los negocios debe conocer y tener las herramientas necesarias para salir triunfante con el emblema de “No solo Vender por Vender sino Negociar para Ganar”.

Todo ser humano tiene algo que decir al respecto, no se requiere de ninguna experiencia o estudio específico para atreverse a negociar o decir algo sobre negociaciones; negociar es lo contrario a imponer sucesos, a utilizar la fuerza, a recurrir a la violencia. Se negocia en la vida de familia, en transacciones comerciales y en las relaciones de trabajo; en centros financieros, clubes deportivos, y en las grandes decisiones políticas.

Las reglas fundamentales de negociación se aprenden en los primeros años de socialización del ser humano; negociar es tratar asuntos públicos y privados procurando su mejor logro. No existe un único método de negociación a todos los casos y circunstancias. Aprender a negociar nos ayuda a vivir con menos conflictos y en mayor armonía con nuestros semejantes, mejora las relaciones interpersonales y hace más fácil el logro de las metas personales y profesionales en todos los ámbitos de la vida.

No todos los conflictos son negociables y no todos son negativos. No son negociables ni los derechos humanos ni las necesidades básicas; por poner un ejemplo, un padre no puede negociar con su hijo si le alimenta, le viste, le educa, etc., ni un trabajador puede negociar su asistencia regular al trabajo, o el cumplimiento de normas establecidas de seguridad e higiene, ni puede un empresario negociar si da o no da un salario.

La negociación no es válida para llegar a acuerdos sobre creencias, ideologías o valores. El tener una serie de tácticas y una serie de aspectos de personalidad para negociar asegura un 50% de la probabilidad de éxito el otro 50% lo asegura la metodología. La diversidad de las negociaciones y el carácter de los negociadores no tienen límites.

Introducción Unidad II

OBJETIVO ESPECÍFICO DE LA UNIDAD

- * Conocerá los conceptos básicos de la negociación.
- * Conocerá los métodos y formas de negociación.
- * Sensibilizará al alumno con la identificación y solución de conflictos.

MAPA DE TEMAS



Introducción Unidad II

EVALUACIÓN DE LA UNIDAD

| EVALUACIÓN | PUNTOS |
|-------------------------|-----------|
| Elija sus batallas | 3 |
| La mediación | 3 |
| EVALUACIÓN DE LA UNIDAD | 4 |
| TOTAL | 10 |

ACTIVIDAD DE LA UNIDAD

| TEMA | ACTIVIDAD |
|---------------|--------------------|
| Negociaciones | Elija sus Batallas |
| Negociaciones | La Mediación |

EJERCICIOS DE LA UNIDAD

| TEMA | EJERCICIO |
|--------------------------|------------------------|
| Negociación | El Aspirante |
| Métodos de Negociación | Solución |
| Negociación de Intereses | Intereses |
| Inteligencia Emocional | Inteligencia Emocional |