Con toda la información de la unidad 1 y 2 ya estás casi listo para poder manejar el conflicto mediante negociaciones. La actividad del día de hoy consta del siguiente problema:

En la empresa Tractores Económicos, que se dedica a la producción, venta y compra de maquinaria agrícola, últimamente han tenido muchos problemas con sus proveedores, principalmente con el proveedor AZTECA, que es proveedor de rastras y arados.

El principal problema que tienen con AZTECA es que los precios se han incrementado más del 30% en los últimos 6 meses, los costos de transporte han aumentado otro 20% y la calidad de los productos ha disminuido considerablemente, al punto que varios clientes han regresado su equipo y exigido la devolución de su dinero.

Por el otro lado, Tractores Económicos no paga sus compras a tiempo y siempre tiene que extender su crédito a 60 días más, por lo cual paga casi todas sus facturas después de 120 días. La empresa ha comenzado a buscar otro proveedor de rastras y arados, con la idea de cambiar de proveedor.

**Instrucciones:**

Tú como experto negociador, ¿Cómo resolverías los conflictos entre Tractores Económicos y Azteca, para que sigan laborando en conjunto?

1. En un documento en Word realiza tu planeación de negociación para resolver el conflicto.
2. Menciona qué estrategias, técnicas y tácticas utilizarías. Justifica tu respuesta.
3. ¿Cómo cerrarías el trato?
4. ¿Cómo resolverías los conflictos entre Tractores Económicos y Azteca, para que sigan laborando en conjunto?

Envíalo a través de la Plataforma Virtual.

Recuerda que el archivo debe ser nombrado:

**Apellido Paterno\_ Primer nombre: A\_ negociacion**

**Lista de Cotejo**

|  |
| --- |
| **ELEMENTOS** |
| Realiza planeación para resolver conflicto. |
| Menciona estrategias. |
| Menciona tácticas. |
| Menciona técnicas. |
| Sugiere cómo cerraría el trato. |
| Describe solución al conflicto. |
| **PUNTOS: 4** |