

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA
DE COAHUILA**



NATURALEZA

Y PLANEACIÓN

DE LA NEGOCIACIÓN

UNIDAD II

Introducción Unidad II

INTRODUCCIÓN

Las organizaciones, como sistemas sociales abiertos, sufren continuamente conflictos internos y externos como consecuencia de las relaciones que se establecen entre los miembros que las componen y de las relaciones que la misma organización mantiene con su entorno económico, social o político. Es habitual la existencia de conflictos colectivos, de situaciones conflictivas entre trabajadores y subordinados, o entre organizaciones a causa de la competencia empresarial. Existen diferentes formas de gestionar el conflicto, siendo la negociación la más habitual en el contexto organizacional. Esta se produce cuando dos o más partes desean resolver sus diferencias mediante el diálogo y la transacción.

Esta segunda unidad nos brinda la oportunidad de conocer la naturaleza de la negociación, el uso de estrategias y tácticas para el proceso de negociación y la importancia de la negociación de conflictos en la calidad total, todo esto para que adquieras las herramientas necesarias para actuar y mediar el conflicto como futuro administrador, negociador y gestor.

OBJETIVO ESPECÍFICO DE LA UNIDAD

En esta Unidad el alumno conocerá los fundamentos del proceso de comunicación interpersonal, que practique dicho proceso en un contexto mediante la simulación de escenarios de conflicto.

Introducción Unidad II

MAPA DE TEMAS



Introducción Unidad II

EVALUACIÓN DE LA UNIDAD

EVALUACIÓN	PUNTOS
ACTIVIDAD: AZTECA	4
ACTIVIDAD: NATURALEZA DE LA NEGOCIACIÓN	3
ACTIVIDAD: PRENEGOCIACIÓN	3
EVALUACIÓN DE LA UNIDAD	10
TOTAL	20

ACTIVIDAD DE LA UNIDAD

TEMA	SUBTEMA	ACTIVIDAD
Negociación y Conflicto	Estrategia, técnica, táctica	Azteca
El Conflicto		Naturaleza de la Negociación
Planificación		Prenegociación

EJERCICIOS DE LA UNIDAD

TEMA	SUBTEMA	EJERCICIO
Control de las emociones	Negociación	Importancia de controlar las emociones en las negociaciones