

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA  
DE COAHUILA**



**SEGUIMIENTO Y  
RESULTADOS  
DE LA  
NEGOCIACIÓN**

**UNIDAD IV**

# Introducción Unidad IV

## **INTRODUCCIÓN**

Cuando tenemos un conflicto, creemos que lo más difícil es ponernos de acuerdo. Se suele olvidar que cuando esto se logra aún falta mucho camino para superar la situación. Al llegar a un acuerdo inicial, o de palabra, es necesario plasmar estas soluciones en un documento que sirva como testimonio del arreglo. Elaborar los acuerdos requiere de mucha atención y cuidado en los detalles. Antes de la redacción misma del acuerdo debemos tomar distancia de las decisiones tomadas y revisar si ellas resultas realizables.

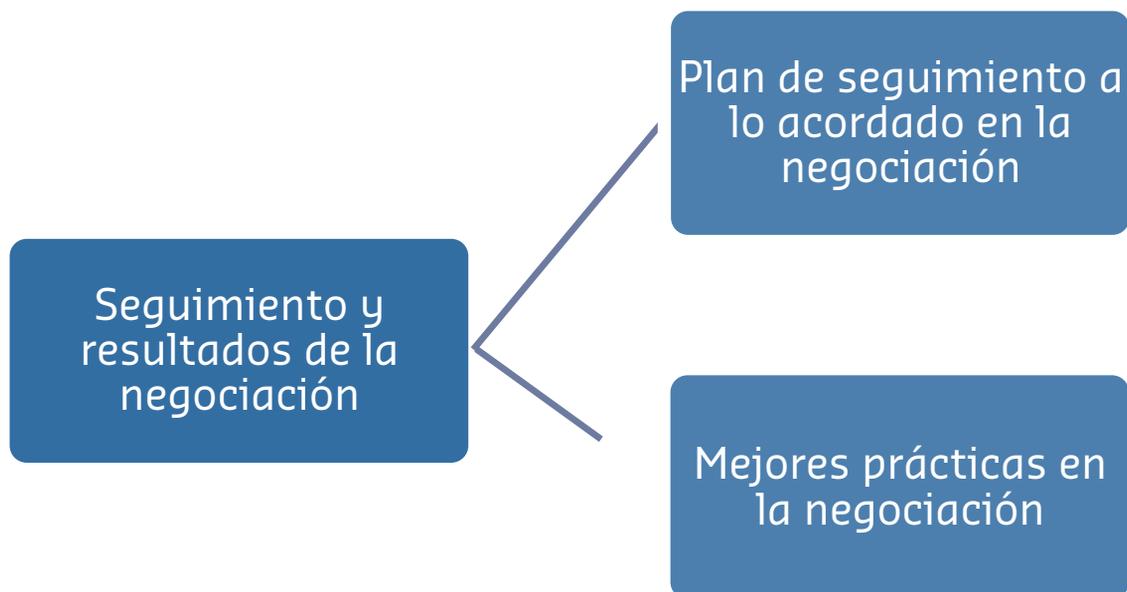
Esta cuarta unidad nos brinda la oportunidad de conocer la manera de dar seguimiento a los resultados de la negociación, con la finalidad de evitar retrocesos en la resolución del conflicto. También, nos comparte las diez mejores prácticas de negociación para conocerlas y aplicarlas tanto dentro de las organizaciones como en la vida diaria.

## **OBJETIVO ESPECÍFICO DE LA UNIDAD**

Destacar la importancia del seguimiento de los resultados de la negociación, con la finalidad de evitar retrocesos en la resolución del conflicto. Así como dotar a los alumnos de las mejores prácticas de negociación.

# Introducción Unidad IV

## MAPA DE TEMAS



## EVALUACIÓN DE LA UNIDAD

EVALUACIÓN	PUNTOS
ACTIVIDAD: Ensayo	3
ACTIVIDAD: Prácticas en la negociación	2
EVALUACIÓN DE LA UNIDAD	10
TOTAL	15

# Introducción Unidad IV

## ACTIVIDAD DE LA UNIDAD

TEMA	SUBTEMA	ACTIVIDAD
<b>Seguimiento y resultados de la negociación</b>	Plan de seguimiento a lo acordado en la negociación	Ensayo
<b>Las mejores prácticas en las negociaciones</b>		Prácticas en la negociación

## EJERCICIOS DE LA UNIDAD

TEMA	SUBTEMA	EJERCICIO
<b>Negociador</b>	Prácticas en la negociación	Características de un buen negociador