

**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.

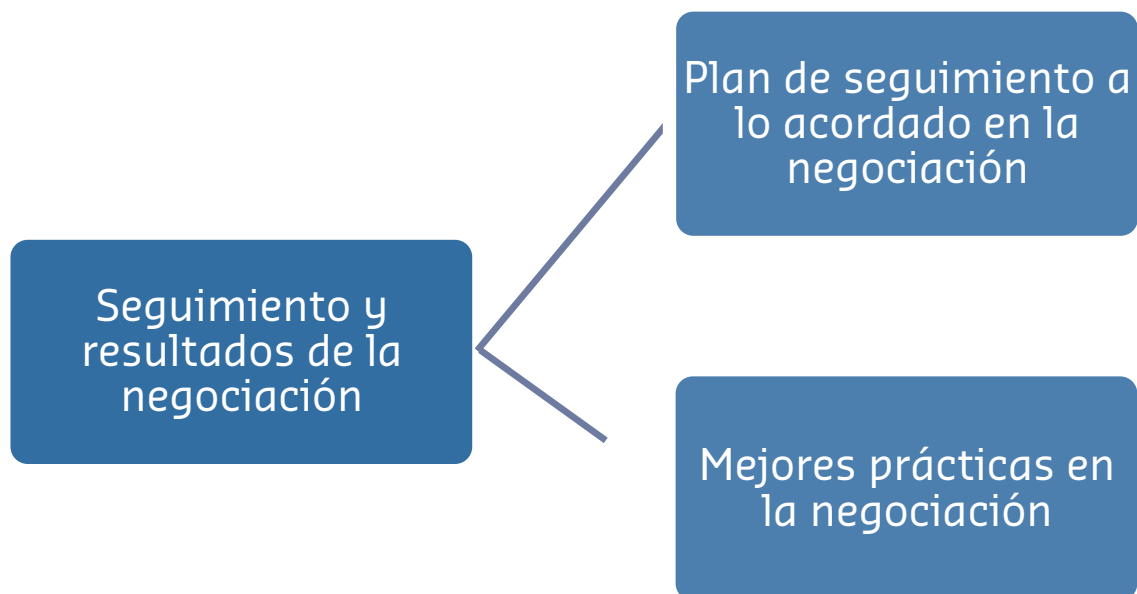
Esta cuarta unidad nos brinda la oportunidad de conocer la manera de dar seguimiento a los resultados de la negociación, con la finalidad de evitar retrocesos en la resolución del conflicto. También, nos comparte las diez mejores prácticas de negociación para conocerlas y aplicarlas tanto dentro de las 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
Seguimiento y resultados de la negociación	Plan de seguimiento a lo acordado en la negociación	Ensayo
Las mejores prácticas en las negociaciones		Prácticas en la negociación

EJERCICIOS DE LA UNIDAD

TEMA	SUBTEMA	EJERCICIO
Negociador	Prácticas en la negociación	Características de un buen negociador