Universidad César Vallejo

PRACTICA GRUPAL – TIPOS DE NEGOCIACIONES

PARTICIPANTES **FECHA:** _____

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

I. ELIGE LA "F" SI LA RESPUESTA ES FALSA y "V" SI LA RESPUESTA ES VERDADERA. SEGÚN TU CRITERIO.

1. La negociación es la estrategia que ponemos en funcionamiento cuando dos o más partes interesadas en un asunto, acuerdan unas pautas y buscan un acuerdo que satisfaga los intereses de cada uno. ( )
2. En la negociación las partes que negocian son rivales en una guerra encarnecida para tomar los mejores beneficios de la negociación. ( )
3. Los tipos de negociaciones son las siguientes, negociación por interés, negociación por oposición, negociación competitiva, negociación colaborativa. ( )
4. La negociación por interés consiste en que las partes colaboran para encontrar una solución beneficiosa a sus intereses personales. Esta estrategia se enfoca en desarrollar acuerdos mutuamente beneficiosos para las partes basado en sus intereses, estos incluyen las necesidades, los deseos, su contexto, preocupaciones y temores. ( )
5. Es la negociación por posición es la que adopta posiciones conflictivas sobre problemas relevantes e intentan convencer a la otra parte de aceptar la posición preferida del persuasor, por medio de técnicas posicionales. ( )
6. Negociación Competitiva: Cada negociador defenderá su idea y criticará la idea del contrario( )
7. Negociación Colaborativa: Es aquella que trata de encontrar la mejor solución posible para ambas partes negociadoras. ( )
8. El regateo es una de la mejores estrategias que se puede emplear en una negociación ( )

LIVEWORKSHEETS

II. ARRASTRA LAS CARACTERISTICAS DE LOS TIPOS DE NEGOCIACIONES SEGÚN LOS CUADROS Y TUS CRITERIOS.

2. El objetivo es un resultado eficiente y amigable para los participantes.

1. Cada parte intenta convencer a la otra de aceptar la posición preferida del persuasor.

4. Genera como resultado ruptura en la negociación en vez de un acuerdo.

3. Separa a las personas de los problemas.

6. Debe desarrollar opciones múltiples de donde escoger para la solución del conflicto.

5. Genera dos tipos de negociaciones: la negociación competitiva y la negociación colaborativa.

NEGOCIACIÓN POR INTERES	NEGOCIACIÓN POR POSICIÓN

LIVEWORKSHEETS

III. OBSERVA EL VIDEO Y CUENTANOS TU APRECIACION ACERCA DE LO OBSERVADO.

LIVEWORKSHEETS