

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 ()

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 INTERESES

NEGOCIACIÓN POR POSICIÓN

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


