Universidad César Vallejo

ACTIVIDADES INTEGRADORAS III

PARTICIPANTES **FECHA:** _____

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

I. OBSERVA EL VIDEO Y REFLEXIONE ACERCA DE LAS SIGUIENTES PREGUNTAS.

1. **¿Por qué se requiere la negociación y qué se necesita antes de realizarla?**

_____

_____

_____

_____

_____

_____

LIVEWORKSHEETS

II. ELIGE "V" PARA VERDADER Y LA "F" PARA FALSO.

1. Porque hay un obstáculo en el camino que me lleva a mi meta. (_____)
2. Porque usted hace los planes de los demás. (_____)
3. Porque los recursos materiales de una empresa o institución siempre son suficientes. (_____)
4. Porque la negociación es la mejor herramienta para legitimarse y ganar prestigio a largo plazo. (_____)
5. Porque nuestro reto más importante en el país es ponernos de acuerdo. (_____)
6. Porque el nuevo nombre de la "PAZ" es la negociación. (_____)

III. ELIGE "V" PARA VERDADER Y LA "F" PARA FALSO. La clave para una negociación efectiva está en el manejo de la información.

1. Obtención de información. (_____)
2. Dosificación de la información. (_____)
3. Realización de mapas mentales. (_____)

IV. PON EN ORDEN LOS PASOS PARA LA PREPARACIÓN DE UNA NEGOCIACIÓN.

Cierre.	**Recopilar información**
Definir objetivos (propios y de la otra parte).	**Plan B.**
Lugar, tiempo, infraestructura	**Definir nuestro MAAN (*Mejor Alternativa al Acuerdo Negociado*).**
Contactar departamentos vinculados.	**Definir márgenes de maniobra.**

1.	5.
2.	6.
3.	7.
4.	8.

LIVEWORKSHEETS

V. ARRASTRE Y EMPAREJA LAS DEFINICIONES.

- Es aquel cuyo objetivo es la victoria a cualquier precio. No le importan las pretensiones de la otra parte ni las consecuencias futuras de su actuar. Afronta las negociaciones desde la perspectiva del corto plazo.

- Afronta la negociación desde postulados objetivos, sabe adaptar su tendencia natural en función de las características particulares de la negociación. Se centra en los intereses separando las personas del problema.

- Es firme partidario de la creencia de que con una buena relación es posible realizar negociaciones en las que todos salgan beneficiados. Fundamenta su estrategia negociadora en utilizar una comunicación amistosa como arma principal.

Negociador Duro

Negociador Suave o Relacional

Negociador por Principios

LIVEWORKSHEETS

VI. OBSERVA EL VIDEO Y REFLEXIONE ACERCA DE LAS SIGUIENTES PREGUNTAS.

1. **¿Según los casos observados mencione los pasas para aplicar la estrategia HARVARD en la negociación?**

LIVEWORKSHEETS