

Negociar con éxito y ganar ganar 2.

1. Frases importantes del video

Negociación

Ofrecer

Resistencia

Información

Beneficio

Seguridad

Todo vale.

No precipitarse

claro el objetivo

2. Explique lo que comprendió de la anterior consulta.

Ganar - Ganar → yo comprendí que ganar - ganar es que en la negociación hay que dar y recibir y esta forma es la que permite que ambas partes las cuales estén negociando salgan favorecidas por el acuerdo dado

Negociar con éxito → de negociar con éxito comprendí de que para esto hay que tener una forma de técnica para lograr un acuerdo el cual nos favorezca y así poder lograr negociar de forma exitosa.

Técnicas negociación → las técnicas de negociación son aquellos modelos o conductas las cuales nos ayudan y nos dan una pequeña ventaja para así lograr que nuestra negociación nos favorezca.

Perder-ganar → perder ganar o ganar perder es cuando en una negociación un lado se favorece y el otro no, este es el más visto en cualquier tipo de negociación.

Perder-perder → perder-perder es el tipo de negociación que en las dos partes las cuales negocian terminan sin información y allí se produce que al negociar las dos personas terminan perdiendo.

3. yo creo que hicimos un acuerdo justo en el que mi mamá y yo salimos ganando ya que al momento de negociar estábamos bastante informados, sabíamos lo que queríamos como objetivo y el acuerdo terminó con la condición de que al terminar los períodos escolares ella me daría un regalo si no pierdo ninguna materia y que a la semana por cada buena nota me daría mil pesos de más para mi descanso.