

HABILIDADES DIRECTIVAS

PARA LA PYME EN EL SIGLO XXI

LA PYME EN EL SIGLO XXI

LAS COMPETENCIAS SON:

- ❑ Comportamientos que algunas personas dominan mejor que otras y que las hace más eficaces en una determinada situación.



LA PYME EN EL SIGLO XXI

LA NEGOCIACIÓN

- **DEFINICIÓN**
- **TEORIA**



LA PYME EN EL SIGLO XXI

DEFINICIONES

- Un medio de lograr cosas.
- Un medio de influir en el comportamiento.
- Un medio de modificar una relación de intereses conflictivos a cooperación.

LA PYME EN EL SIGLO XXI

- ¿Cuánto tiempo pasamos negociando?

	0-20%	20-50%	50-75%	75-100%
En el trabajo				
En la vida diaria				

LA PYME EN EL SIGLO XXI

TEORÍA

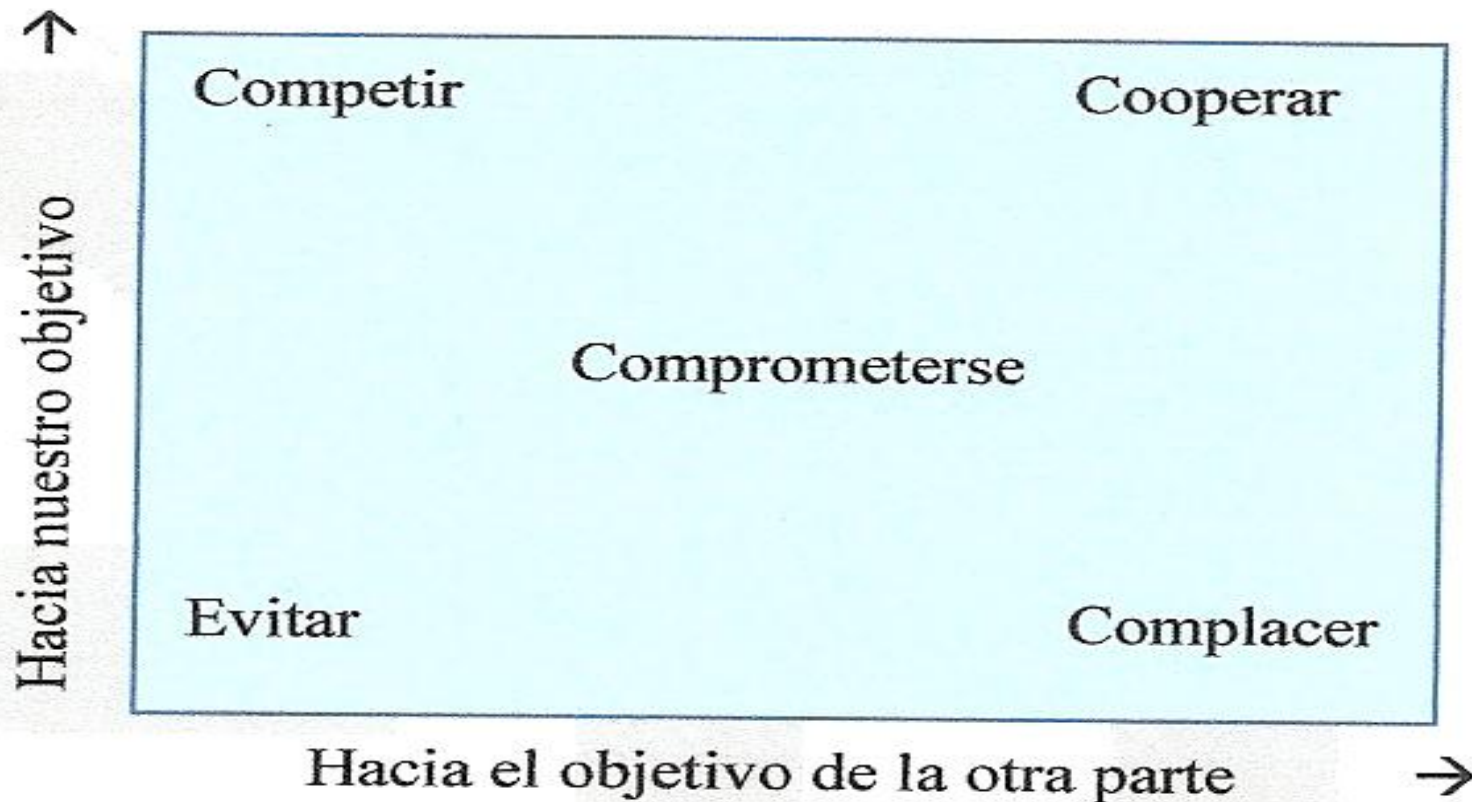
1. El propósito es satisfacer necesidades.
2. Ambas partes tienen necesidades.
3. Cuanto más sepamos sobre las necesidades de la otra parte, más eficaces seremos en la negociación.

LA PYME EN EL SIGLO XXI

ESTILOS DE LA NEGOCIACIÓN

- Orientados hacia nuestro objetivo
- Orientados hacia el objetivo de la otra parte.

LA PYME EN EL SIGLO XXI



LA PYME EN EL SIGLO XXI

Competir
GANAR / Perder

Cooperar
GANAR / GANAR

Comprometerse
GANAR / GANAR (Limitado)

Evitar
PERDER / PERDER

Complacer
PERDER / Ganar

LA PYME EN EL SIGLO XXI

INFORMACIÓN

- Conocimiento de las necesidades e intereses.
- Conocimiento del estilo y tácticas de negociación.



LA PYME EN EL SIGLO XXI

INFORMACIÓN

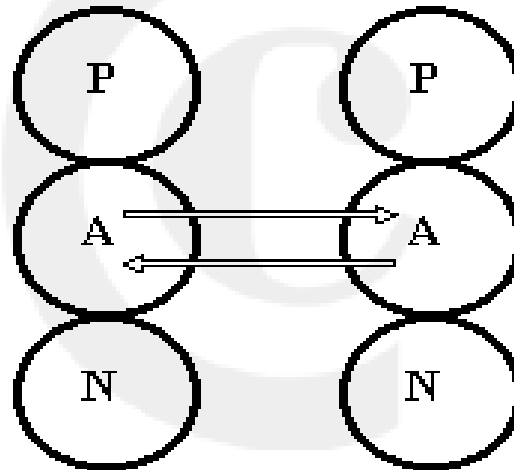
❑ Conocimiento de las necesidades e intereses:

- Investigación
- Comunicación



LA PYME EN EL SIGLO XXI

T. COMPLEMENTARIA: ADULTO-ADULTO



GRUPO PARA COLABORAR Y RESOLVER PROBLEMAS;
RESPECTO