

IMUR - INSTITUTO DE MARKETING DEL URUGUAY 1



LOS FACTORES OCULTOS DE LAS NEGOCIACIONES

Dr. Carlos Mello Moyano

IMUR -Instituto de Marketing del Uruguay
Peatonal Sarandí 512
Montevideo - Uruguay
tel/ fax: (5982) 915 9131 // 916 7629
imur@imur.com.uy
www.imur.com.uy

IMUR - INSTITUTO DE MARKETING DEL URUGUAY 2

SIGNIFICADOS DEL TERMINO NEGOCIAR EN LENGUA ESPAÑOLA

TRATAR Y COMERCIAR , COMPRANDO Y VENDIENDO// TRATAR ASUNTOS PUBLICOS O PRIVADOS PROCURANDO SU MEJOR SOLUCION
Fuente: "Diccionario Larousse de la Lengua Española", 1989

Negociación

Definición

Es un proceso que opera en su dinámica por poder, por reglas de movimiento o tendencias , estructurando valores y metas, por interacción de diferentes personalidades o por una serie de etapas ,orientado a la solución de conflictos y decisiones

Elemento clave: comunicación

LAS FASES DE LA NEGOCIACIÓN

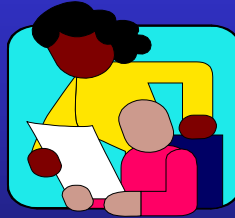
Fases en el proceso de Negociación







PODER



**EN UNA RELACIÓN INTERPERSONAL,
COMO LA QUE EXISTE ENTRE DOS
NEGOCIADORES,
EL PODER ES LA CAPACIDAD
DE INFLUIR EN LA OTRA PERSONA**



PERSONALIDAD

QUE ES?

**CONJUNTO DE CONDICIONES PSÍQUICAS
INTERNAS QUE REGULAN LOS PROCESOS PSÍQUICOS Y
LA ACTIVIDAD DEL HOMBRE**

PROCESOS COGNOSCITIVOS

**SENSACIONES Y
PERCEPCIONES
REFLEJO ESTÍMULOS**

**MEMORIA
REFLEJO REALIDAD**

**IMAGINACIÓN Y
PENSAMIENTO
REFLEJO PROPIEADAES**

IMAGINACIÓN

CAPACIDAD DE CREAR NUEVAS IMÁGENES EN LA CONCIENCIA





Ideología Organizacional

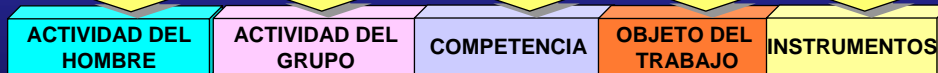
Sistema de creencias y de valores con consecuencias operacionales. Sirve para definir y mantener la organización



TRABAJO

ES UN PROCESO ENTRE EL HOMBRE Y SU MEDIO AMBIENTE, QUE TIENE COMO FINALIDAD OBTENER LOS MEDIOS NECESARIOS PARA LA SUPERVIVENCIA Y TRAE COMO CONSECUENCIA LA TRANSFORMACION DEL MEDIO AMBIENTE Y DEL HOMBRE MISMO

ELEMENTOS



CLASIFICACION





VALOR=FUNCION/COSTOS



COMENTARIOS

