



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DEL USUMACINTA



INGENIERIA EN PROCESOS BIOTECNOLOGICOS

NEGOCIACION EMPRESARIAL

ING. ALBERTO LASTRA GONZÁLEZ

DEFINIR FACTORES INTERNOS Y EXTERNOS DE LA
NEGOCIACION: TIEMPO, PODERES,
INFORMACCION, CULTURA, EDUCACCION,
ESTANDARES Y COMPETENCIA.

INTEGRANTES

ING. ILUMINDA GPE. LÓPEZ JUÁREZ

NEGOCIACIÓN

- ❖ Dos o más sujetos.
- ❖ Relacionados por un tema.
- ❖ Cada parte desea poner fin de la manera más favorable para sus intereses.



FACTORES QUE INFLUYEN

- Factores internos

- Habilidades sociales
- Dialogar (empatía)
- Intuición



- Factores externos

- La información
- El grado de dominio
- Cultura
- El entorno
- Tiempo



TIEMPO



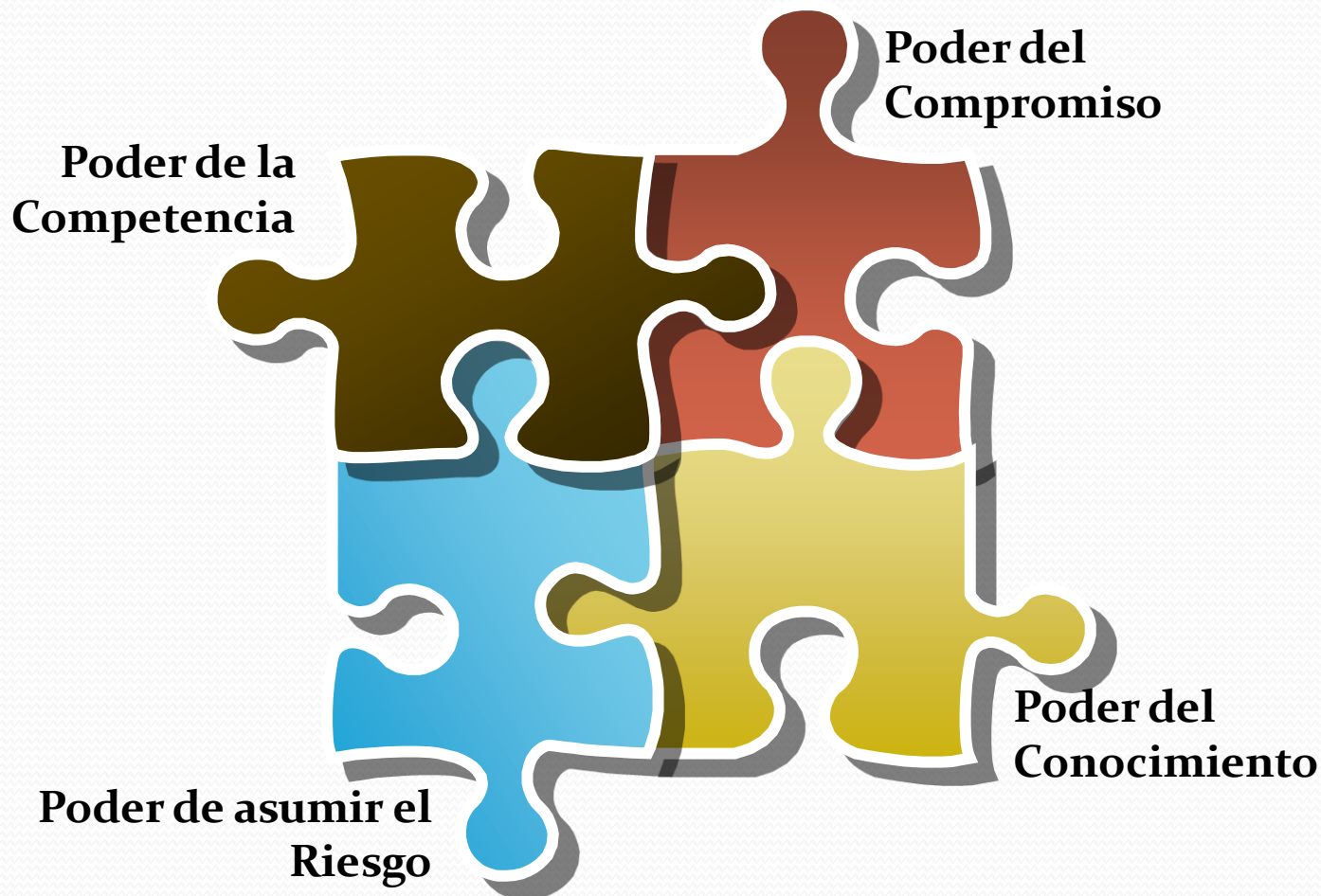
Lapso o Duración



PODERES



Puntos de los Poderes



COMPETENCIA



PODER DE LA
COMPETENCIA



PODER DEL
COMPRIMISO



PODER DEL CONOCIMIENTO

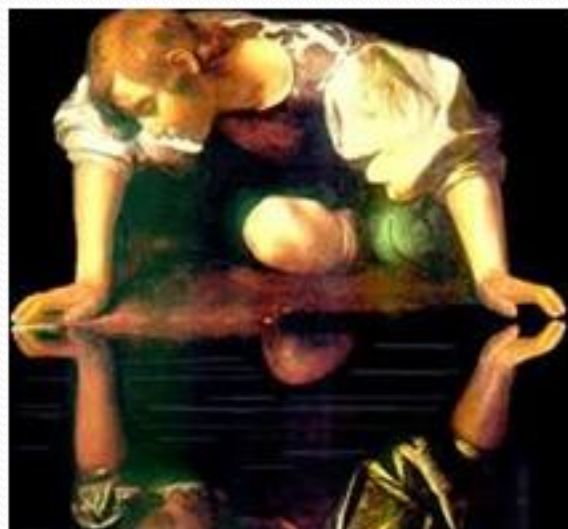
PODER DE ASUMIR RIESGO



INFORMACION



CULTURA



EDUCACION



ESTANDARES

Estándares de
CONDUCTA CORPORATIVA
STANDARDS OF BUSINESS CONDUCT

