



Universidad Tecnológica de Torreón



ACTIVIDAD 8

Negociación Empresarial

Angel Abraham Zapata Davila

Universidad Tecnológica de
Torreón

10 A

28/10/2022

Paulina Martínez Salazar

Las 6 p's de la negociación

- P de persona
- P de producto
- P de problema
- P de proceso
- P de poder
- P de pronóstico

Las 15 estrategias de la negociación

- 1: Agente de autoridad limitada
- 2: Dinero en juego
- 3: Práctica establecida
- 4: La migaja
- 5: El perrito
- 6: Actuar y aceptar consecuencias
- 7: La salida oportuna
- 8: Chico bueno - chico malo
- 9: Alta y baja autoridad
- 10: Participación activa
- 11: Entender, sentir y encontrarse
- 12: El aspaviento (demostración aparatosa y exagerada de un sentimiento)
- 13: Restricciones de presupuesto
- 14: Negociar reacio (contrario a algo)
- 15: La decisión