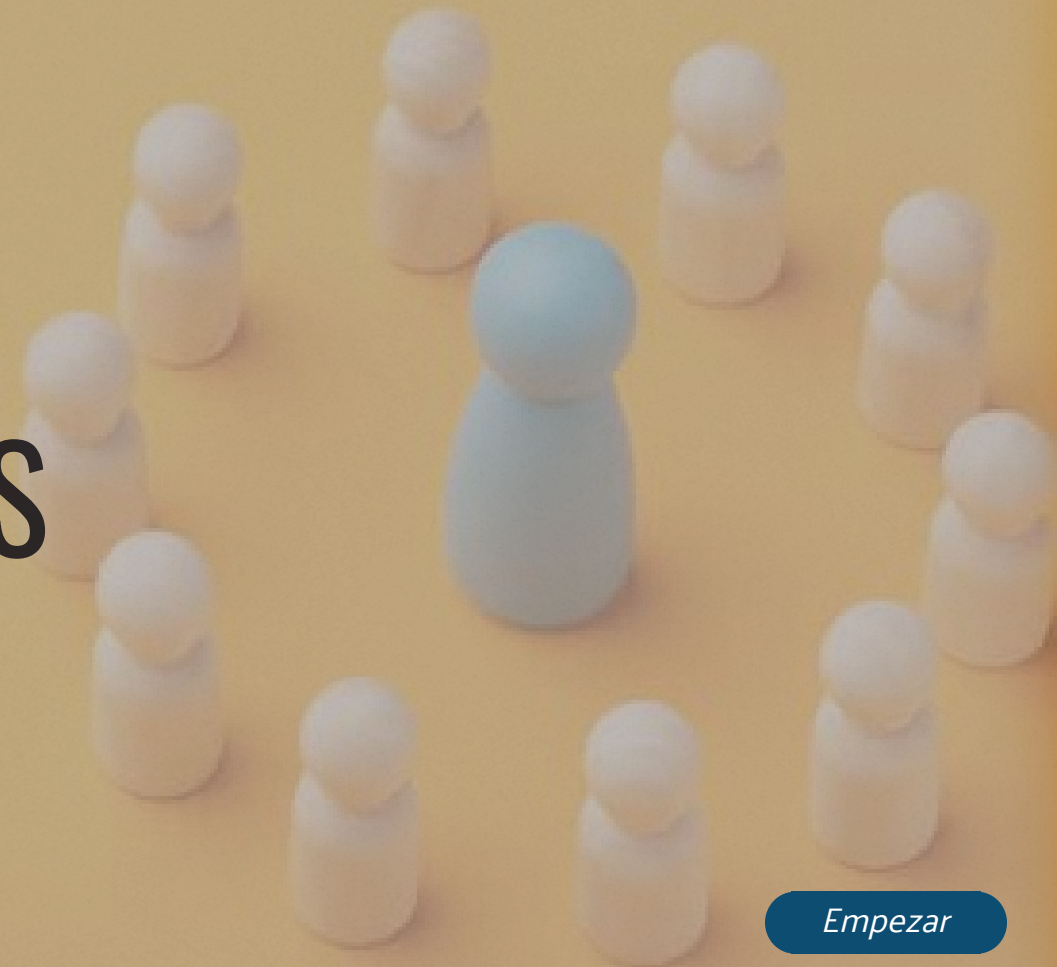


# OTROS MODELOS



*Empezar*

# Modelo de conflicto



Ken Thomas y Ralph Kilmann

# Modelo de negociación



El modelo de negociación Ganar-Ganar es una estructura de la mente y el corazón que constantemente procura el beneficio mutuo en todas las interacciones humanas.  
Steven Covey.

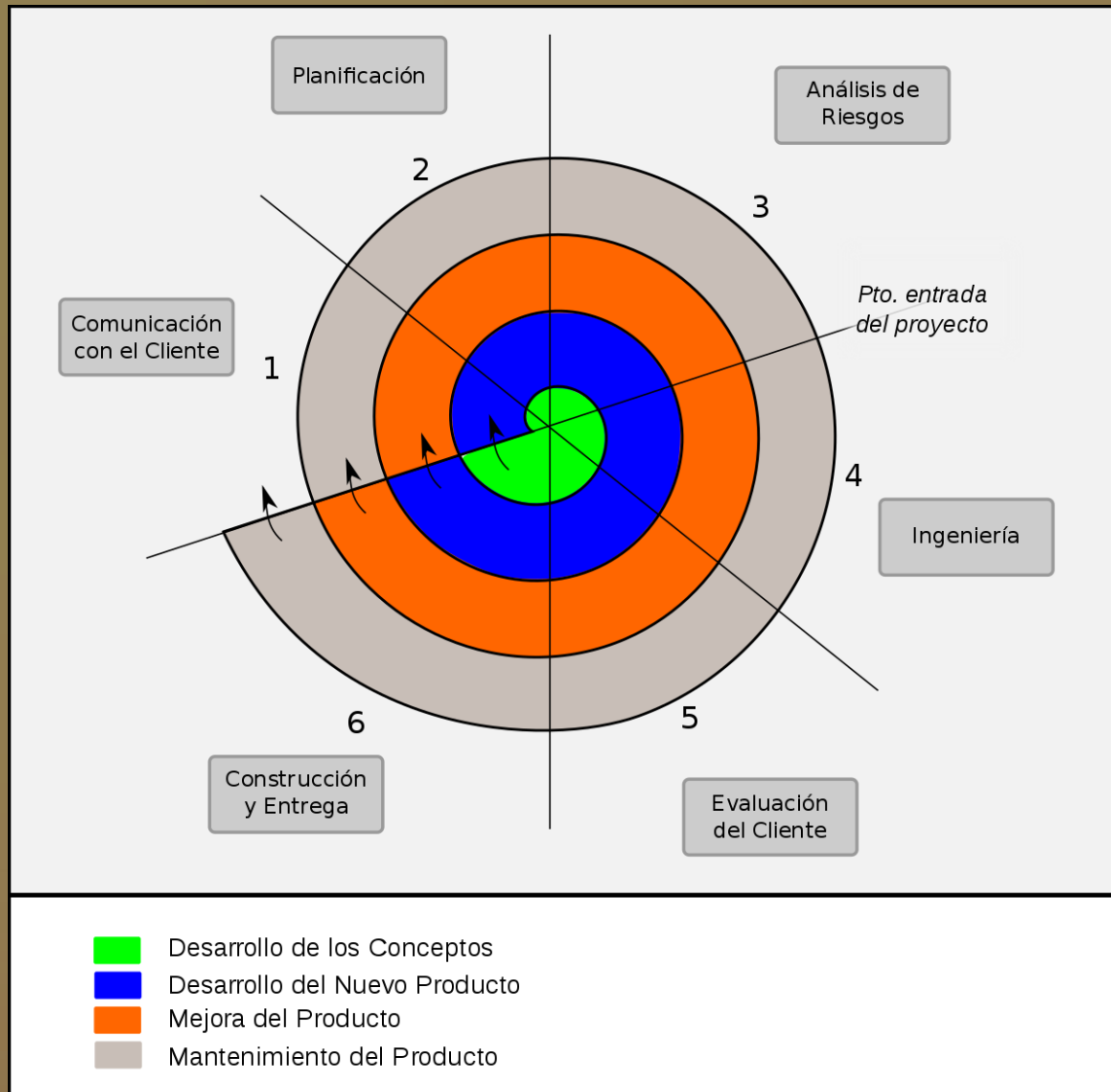


Solo hay resultados posibles en las negociaciones

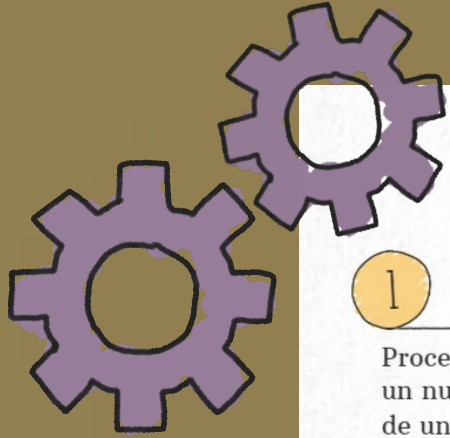
- ganas-ganar
- ganar-perder
- perder-ganar



# MODELO DE PLANIFICACIÓN



# GRUPOS DE PROCESO



## 5 GRUPOS DE PROCESO

### 1 PROCESOS DE INICIO

Procesos realizados para definir un nuevo proyecto o nueva fase de un proyecto existente al obtener la autorización para iniciar el proyecto o fase



### 2 PROCESOS DE PLANIFICACIÓN

Procesos requeridos para establecer el alcance del proyecto, refinar los objetivos y definir el curso de acción requerido para alcanzar los objetivos propuestos del proyecto



### 3 PROCESOS DE EJECUCIÓN

Procesos realizados para completar el trabajo definido en el plan para la dirección del proyecto a fin de satisfacer los requisitos del proyecto



### 4 PROCESOS DE MONITOREO Y CONTROL

Procesos requeridos para hacer seguimiento, analizar y regular el progreso y el desempeño del proyecto, para identificar áreas en las que el plan requerirá cambios y para iniciar los cambios correspondientes



### 5 PROCESOS DE CIERRE

Procesos llevados a cabo para completar o cerrar formalmente el proyecto, fase o contrato



# MODELO DE PROMINENCIA



Ronald K. Mitchell, Bradley R.  
Agle y Donna J. Wood