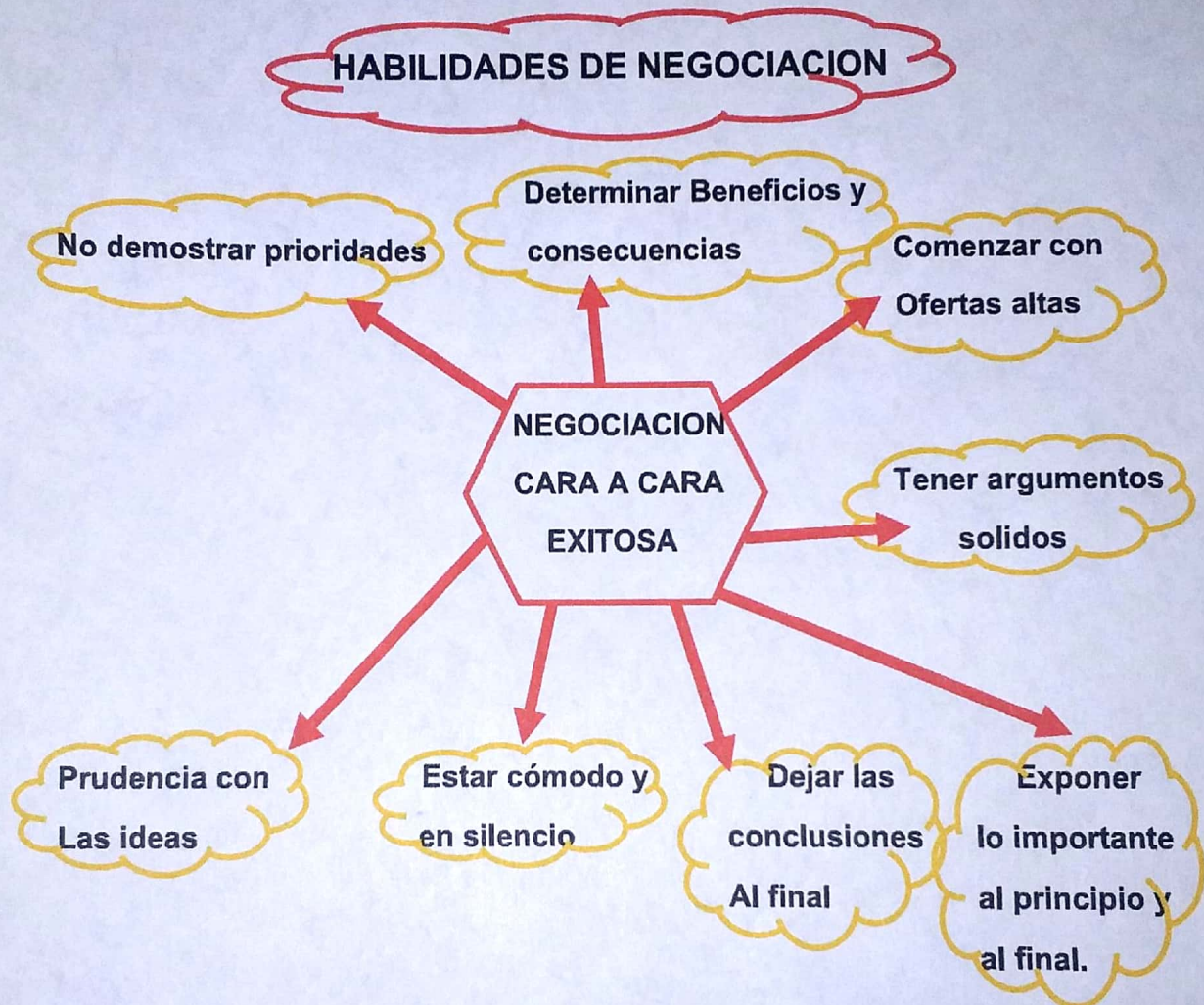


INSTITUCION EDUCATIVA TECNICA MIGUEL DE CERVANTES SAAVEDRA

TALLER 13. HABILIDADES DE NEGOCIACION 4 de Septiembre 2021

CLEI VI

ORIENTADORA: YAMILE MUÑOZ.



ACTIVIDADES:

1. ¿Cuáles serian tus prioridades en una negociación?
2. ¿Qué entiendes por prudencia?
3. Para tus negociaciones ¿consideras las ofertas beneficiosas? SI O NO Y POR QUÉ.

¿Cuáles son tus prioridades en tu desarrollo personal

SOLUCIÓN

1. **R||** La negociación es la clave en el desempeño de un empresario emprendedor, es el proceso que nos lleva a alcanzar objetivos importantes y necesarios para el éxito que la organización. A veces las personas pueden tener muy buenos proyectos en mente pero al momento de negociar con potenciales socios las cosas no salen bien. ¿por qué? No saben sacarle provecho a las técnicas para negociar
2. **R||** La prudencia, la calma y la claridad son aliados que debemos tener siempre presentes.
3. **R||** Si hablamos de la empresa Las Ricuras de San Carlos ¡Obleas y Algo Más! si tendría un beneficio o varios
 - Compartir En Familia
 - Endulzar la vida
 - Ambiente Agradable
 - Precios Asequibles
4. **R||** Prepararme académicamente para con mis conocimientos ser y tener un aporte a la sociedad, tanto personal como empresarial.