

PROPOSITO: Identificar los posibles y variedades percepciones de la realidad, fomentando la ejecución de la practica personal, critica y actualizada.

ACTIVIDADES:

1. Cuales serian tus prioridades en una negociacion?
2. Que entiendes por prudencia?
3. Para tus negociaciones ^c consideras las ofertas beneficiosas? Si o no.
y por que
- d. Cuales son tus prioridades en tu desarrollo personal.

SOLUCIÓN

1. Tener presente negociar es clave en el presente desempeño de un empresario o emprendedor, es el proceso que nos a alcanzar objetivos importantes y necesarios para el éxito de 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.

2 la **Prudencia** es el comportamiento orientado hacia la felicidad, la virtud de actuar de forma justa, adecuada y con moderación.

3 Si concidero las ofertas benéficas por que si yo le oferto algo al cliente le gusta y sigue viniendo al mercado, la gente muchas veces toca con sentir las mas cuando son clientes.

4 Familia: llevarme bien con todas 

Trabajo: tener mucha decencia y ser amable con las personas

Amistades:

Tener respeto hacia ellos y tener compatibilidad.