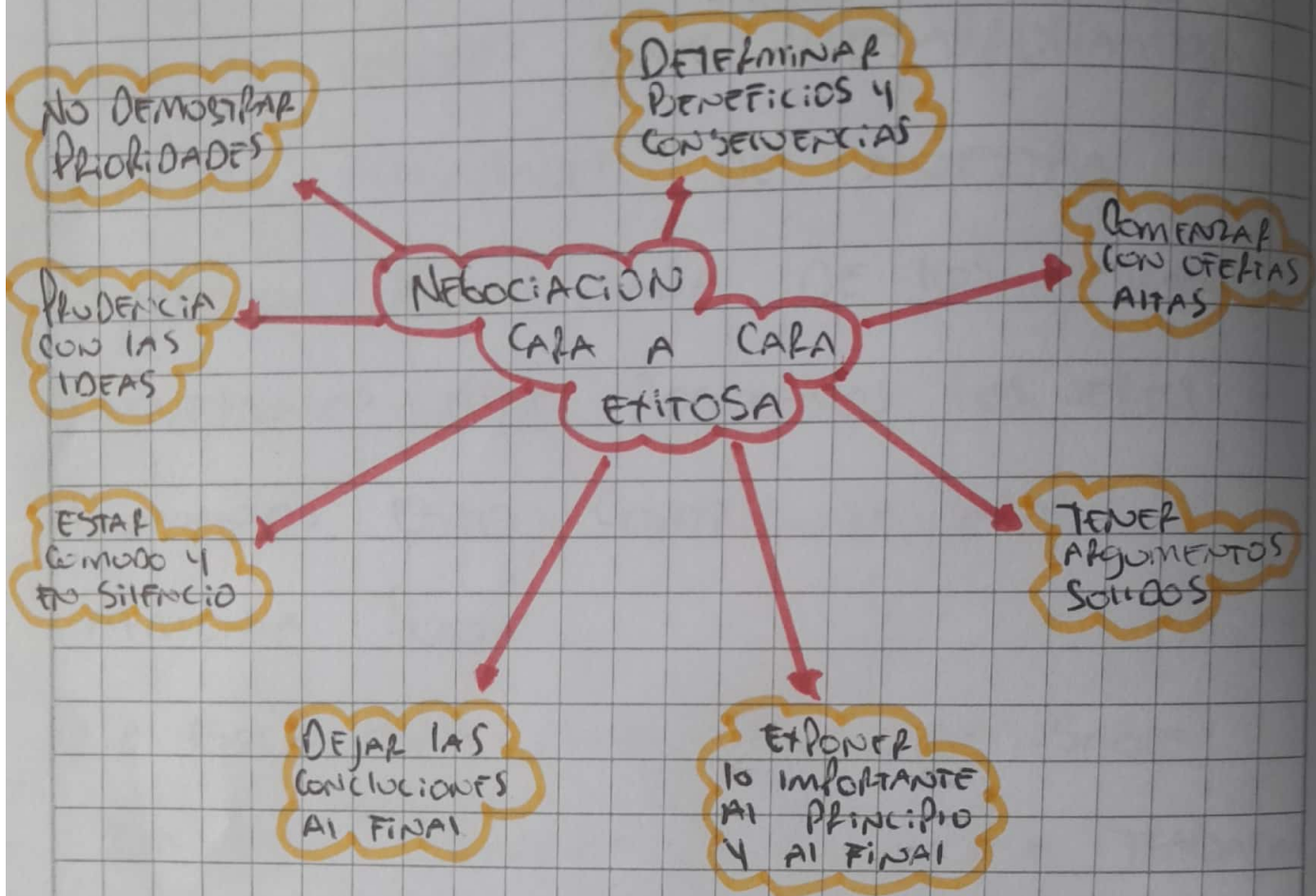


GUÍA # 13.

"HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN"



ACTIVIDADES

- 1) CUALES SERÍAN TUS PRIORIDADES EN UNA NEGOCIACIÓN.
- 2) QUE ENTIENDES POR PRUDENCIA

3) Para tus negociaciones ¿consideras las ofertas beneficiosas? Si o no? y por que.

* ¿Cuales son tus prioridades en tu desarrollo personal?

"Solucion"

1) Es importante tener claro cuales son nuestras prioridades para poder cumplir nuestros objetivos empresariales en el plazo de tiempo deseado. Un objetivo seria general ventas mejorar cada dia para llegar a tener mayor eficiencia y alta rentabilidad. Como tambien lograr mayor participacion

EN EL MERCADO.

2) ES LA CALIDAD QUE CONSISTE EN ACTUAR O HABLAR CON CUIDADO, DE FORMA JUSTA Y ADECUADA, CON CAUTELA, CON MODERACION CON PREVISION Y REFLEXION, CON SENSATEZ Y PRECAUCION PARA EVITAR POSIBLES DAÑOS, DIFICULTADES, Y MAL ENTENDIDOS

3) YO CREO QUE LAS PROMOCIONES SI SON BENEFICIOSAS EN MI NEGOCIO YA QUE ES UNA OPCION DE ATRAER MAS CLIENTES Y PUEDE INCREMENTAR LA FIDELIDAD DE LOS CLIENTES EN UN TIEMPO ADECUADO. YO CREO

CUANDO EL PRODUCTO NO ESTE
TAN COSTOSO ES EL MOMENTO
DE DAR PROMOCIONES Y
CON ESTO SERIA FAVORABLE YA
QUE SI COMPRAN MAYOR CANTIDAD
RESULTARA BENEFICIOSO PARA EL
NEGOCIO.

- MI PRIORIDAD PERSONAL ES TENER
- TRANQUILIDAD
- TRATAR DE ALCANZAR MIS METAS
- ESTAR CON LA FAMILIA UNIDA
- COMPARTIR TIEMPO CON MI HIJO
- MI TRABAJO