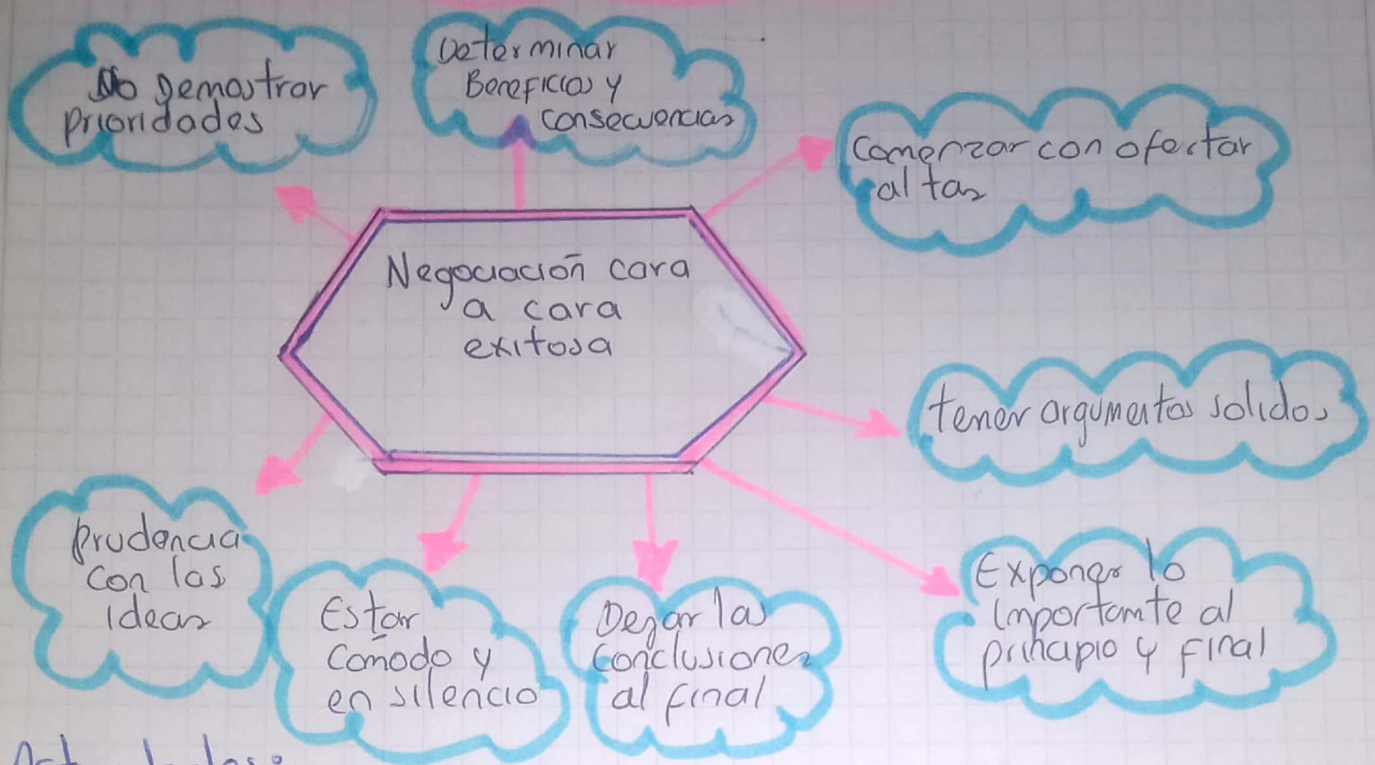


HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN



Actividades:

1. ¿Cuáles serían tus prioridades en una negociación?

Satisfacer al negociador, hablar con claridad, dar mi punto de vista, escuchar su opinión, determinar mis objetivos e identificar a la empresa correcta para negociar, establecería las posibles formas en que ambas partes nos podemos beneficiar y generar confianza.

2. ¿Qué entiendes por prudencia?

Pensar antes de actuar, y hacer no lamentar las consecuencias de mis actos y hacer no producir un perjuicio o comentario innecesario.

3. Para tus negociaciones ¿consideras las ofertas beneficiosas si o no para ambos es beneficiosa tanto para el que propone y el que cierra el trato, porque los dos se lucran.

Prioridades en tu desarrollo personal: mi familia, mis estudios y mi trabajo.