

Actividad

1. Cuales serian las prioridades en una negociacion?

R1. Siempre hablar con la verdad, Es muy importante que no traiciones las promesas que hayas hecho en la negociacion, mantener la empatia atendiendo las necesidades e intereses de ambas partes pacta compromisos reales, que sabes que realmente podrias cumplir, se lo mas transparente en la propuestas, acuerdos y contratos que quiere lograr dimensiona el alcance de la negociacion pensando en los objetivos a largo plazo, se humilde con tu contraparte sin dejar la audicion a un lado.

2. Que entiende por prudencia?

R1. Es el comportamiento orientado hacia la felicidad, la virtud de actuar de forma justa, adecuada y con moderacion.

3. Para los negociantes Consideras las ofertas beneficiosas? Si o No y porque

R1. Si, porque con las ofertas hay atraccion a nuestros productos y tambien podemos llegar a creditar nuestro negocio.

4. Cuales son las prioridades en tu desarrollo personal?

R1. Estar con buena salud, reducir consumo de bebidas alcoholicas, ser feliz, vivir el presente y reducir el estres.