

ACTIVIDAD: CUESTIONARIO Y SINTESIS DEL TEMA

TEMA: LA NEGOCIACION

INSTRUCTOR: MARIA EUGENIA BETANCOURT LOPEZ

NOMBRE APRENDIZ:

LA ACTIVIDAD PUEDE SER INDIVIDUAL O GRUPAL Favor indicar los nombres de todos los integrantes en caso de que sea grupal

PLANTEAMIENTO:

1. Con base al material entregado (link lecturas de referencia y video) elabore síntesis o resumen no mayor a una página donde indique los aspectos más relevantes del tema de la negociación.

2. Indique si el siguiente planteamiento es falso o verdadero:

“En toda negociación para la resolución de conflictos es importante tratar de llegar a un acuerdo entre las partes. Sin tener que dejar de lado nuestros objetivos, es recomendable saber hasta dónde seremos capaces de ceder o aceptar ciertas condiciones para cerrar la negociación. Así, con una buena planificación y teniendo una buena estrategia tendremos negociaciones que beneficien a los involucrados”.

a) Falso ()

b) Verdadero ()

3. Son tipos de negociación

a) Competitivo – persuasivo

b) Competitivo – Colaborativo

c) Colaborativo – resolutivo

d) Colaborativo – integral

4. Según Roger Fisher negociación es:

5. Explica cuál es tu estilo de negociación e indica cual es el estilo de negociación de Nelson Mandela,