TALLER 5.

VENTAS Y NEGOCIACIÓN

De acuerdo con lo aprendido en los videos **"VENTAS"** y **"NEGOCIACIÓN"** realiza el siguiente taller:

1. ¿Cuáles aspectos son importantes para mejorar las ventas de la empresa?

   _____
   _____
   _____
   _____

2. ¿Qué debes tener en cuenta antes de realizar una negociación?

   _____
   _____
   _____
   _____

3. Escribe en un párrafo corto una actividad de tu vida diaria en las que tengas que negociar. Por ejemplo: cuando vamos a hacer aseo en mi casa, con mi pareja hablamos para ver qué cosas tenemos que hacer y nos sentamos a negociar para saber qué actividades va a hacer cada uno para que trabajemos por igual.

   _____
   _____
   _____
   _____
   _____
   _____

Enlace de los videos:
Ventas: https://www.youtube.com/watch?v=o-kREGJC6h8&t=20s
Negociación: https://www.youtube.com/watch?v=FkjOybVZTB0
Si tienen alguna duda estaré pendiente para resolverla.

¡Éxitos!

Johan Rivera Caicedo
Instructor programa SER
Centro de Comercio y Servicios
SENA Regional Cauca
Cel: 3116118166
e-mail: jeriverae@sena.edu.co