**Evidencia 06: Actividad negociación**

En la atención al cliente es importante desarrollar estrategias de negociación, las cuales buscan que las dos partes queden satisfechas, tanto quien presta un servicio o comercializa un producto como quien hace las veces de cliente y es el que va a servirse de dicho servicio.

Por esta razón se realiza una actividad práctica que involucra un juego de roles donde los aprendices en parejas van a tomar parte de vendedor y comprador, se les proporciona un material con las diferentes característica del producto desde el rol de cada parte para que de este modo tengan un contexto de la compra-venta, en este caso se trata de un caballo.

Los aprendices deberán hacer la negociación en el aula y socializarla a sus compañeros para que todos tengan la oportunidad de conocer las diferentes estrategias empleadas en cada caso y se permita la realimentación con la participación del grupo.

**Ambiente de aprendizaje:** Aula
**Evidencia de aprendizaje**: Taller práctico
**Materiales:** Material de negociación, papel y lapicero