**CUESTIONARIO:**

**1Todas las negociaciones se comportan de la misma manera?**

2 Si
3 No
4 No sabe
5 No responde

**6Los negociadores competitivos son propensos a:**

7 Ser contemplativos
8 Ser sensibles
9 Ser impulsivos
10 Todas las anteriores
11 Ninguna de las anteriores

**12Anote cuál de estos puntos puede contener señales ocultas dentro de una negociación:**

13 Accesos oculares
14 Tonalidad de voz
15 Expresiones no verbales
16 Ninguna de las anteriores
17 Todas las anteriores

**18Las frases azules, son aquellas que están permitidas mencionarse en una negociación?**

19 Si
20 No
21 No sabe
22 No responde

**19 La táctica de compromiso se utiliza cuando las partes se encuentran**

2 En conflicto
3 Satisfecho con lo ganado en la negociación
4 Todas las anteriores
5 Ninguna de las anteriores

**RESPUESTAS 1. B, 2. C, 3. E, 4 B., 5. B**