**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**