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