**EXAMEN DE MEJORAMIENTO NEGOCIACION 2011**

**Sea claro y concreto en sus respuestas.**

1.- De que manera se utiliza la Influencia como una ventaja en la Negociación?

2.- Con un ejemplo detallado explique una situación de Poder basado en los Recursos.

3.- Explique al menos 2 errores perceptuales en la Negociación utilizando un ejemplo en cada caso.

4.- Explique que considerar para escoger la estrategia inicial en el manejo de un conflicto. ¿Cuándo usted recomendaría escoger la estrategia INTEGRATIVA al inicio?