

## **CUESTIONARIO:**

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

- 2 Si
- 3 No
- 4 No sabe
- 5 No responde

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

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

**12 Anote 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

**18 Las 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**