

- Encuentra las siguientes palabras en nuestra sopa de letras:

TECNICAS, PROCESO, COMPETITIVA, CEDER, DECISIONES, PARTES, ESTRATEGIAS, MODELOS, PRINCIPIOS, NECESIDADES, GANADOR, PERDEDOR, HABILIDADES, EMPRESA, NEGOCIACIÓN (invertida)

T	A	B	C	P	R	O	C	E	S	O	D	E	F	D
A	E	P	O	I	U	Y	T	E	W	Q	S	F	G	E
S	D	C	O	M	P	E	T	I	T	I	V	A	R	C
P	W	M	N	Z	X	C	V	B	N	M	D	F	G	I
A	Q	B	N	I	W	E	C	E	D	E	R	O	P	S
R	L	H	J	K	C	G	F	D	S	A	Q	W	E	I
T	F	Y	U	I	P	A	I	K	N	F	R	D	X	O
E	S	E	R	Y	U	I	S	O	P	K	H	J	M	N
S	E	S	T	R	A	T	E	G	I	A	S	M	O	E
M	N	B	X	C	V	B	D	F	G	H	Ñ	L	D	S
R	T	P	R	I	N	C	I	P	I	O	S	R	E	W
Q	N	E	C	E	S	I	D	A	D	E	S	H	L	E
G	A	N	A	D	O	R	A	S	D	F	G	V	O	Q
C	I	N	D	P	E	R	D	E	D	O	R	D	S	T
Y	P	H	A	B	I	L	I	D	A	D	E	S	P	U
S	T	Y	U	E	M	P	R	E	S	A	G	Y	O	I
E	D	G	J	N	O	I	C	A	I	C	O	G	E	N

- Menciona los modelos de negociación que se explicaron:

- ✓ Modelo ganador – perdedor
- ✓ Modelo perdedor – ganador
- ✓ Modelo perdedor – perdedor
- ✓ Modelo ganador – ganador
- ✓ Modelo Shotgun

- Cuando hablamos que en una negociación se busca llegar a un acuerdo provechoso y a largo plazo para las dos partes, se está empleando el modelo. **Rta/** Ganador – Ganador
- Cuando hablamos que en una negociación no importa la otra persona, ni lo que quiere, solo se declara una guerra que no está anunciada, se anula al otro, se está empleando el modelo. **Rta/** Perdedor – Perdedor
- Cuando en una negociación solo importa el propósito y punto de vista de una parte y los resultados a obtener son los propuestos por esa parte, se está empleando el modelo. **Rta/** Ganador Perdedor
- Cuando en una negociación solo importa deshacer el acuerdo o negociación sin importar las consecuencias, se está empleando el modelo. **Rta/** Shotgun

- Une con una flecha la respuesta correcta de las siguientes estrategias:

Tener buenas habilidades para resolver problemas

Persuadir

Ceder

Comprometer

Pasividad

Ambas partes deben entender que renunciar a sus resultados ideales, los llevará a conformar un resultado moderadamente satisfactorio para cada participante.

Conceder un punto que no es vital para ti pero que es importante para la otra parte; valioso en las negociaciones en curso.

Ganar tiempo para pensar en la propuesta, recopilar más información o decidir sus próximas tácticas.

Convencer a la otra parte negociadora para que conceda un resultado positivo en la negociación.

Ambas partes se comprometen a examinar y discutir los temas detenidamente al celebrar acuerdos a largo plazo que requieren un estudio cuidadoso.

- Menciona los pasos para la toma de decisiones:

- _____ (Identificar la decisión)
- _____ (Recopilar información)
- _____ (Identificar alternativas)
- _____ (Considerar la evidencia)
- _____ (Elegir entre alternativas)
- _____ (Tomar acción)
- _____ (Revisar tú decisión)