

¡Felicidades!

Aprobaste el curso. Ya puedes acceder a tu **diploma digital**.

9.62

Calificación

25 / 26

Aciertos

1. ¿En cuáles dos segmentos podemos dividir a los Stakeholders?

Internos y externos



2. ¿Cuál de las siguientes opciones es una de las ventajas que obtenemos de manera directa si conocemos a nuestros stakeholders?

Reducimos e identificamos riesgos



3. ¿Cuál de las siguientes opciones es un ejemplo de stakeholder interno?

El CEO de la empresa



4. ¿Cuál de los siguientes es un ejemplo de stakeholder externo?

Los proveedores de nuestra materia prima.



5. ¿Cuáles son las 3C's para el desarrollo de confianza?

Confianza en: constancia, credibilidad y comunicación.



6. Una de las acciones a tomar para desarrollar la confianza en la comunicación es:

Compartir información.



7. ¿Cuál sería la mejor opción para ganarnos el respeto y confianza de alguien a quien no le agradamos mucho?

Pedirle feedback sobre tu trabajo.



8. ¿Qué es la incivilidad?

Falta de respeto



9. Por tercer mes consecutivo, por más de que Ana se prepare para su presentación mensual, siempre, por alguna razón, olvida lo ensayado. Al igual que en los meses anteriores su jefe le grita y la humilla frente a sus compañeros. ¿En qué aspecto está afectando la incivilidad del jefe a Ana?

Retención de información, no puede concentrarse pues sabe que su jefe la podrá regañar.



10. ¿Qué ventaja nos brinda trabajar en un ambiente con seguridad psicológica?

Permite un ambiente en donde se puedan cometer errores, aprender de ellos e incrementar responsabilidad por nuestros actos.



11. ¿A qué práctica atribuye Peter Skillman el buen suceso de los niños de kinder?

Iteración



12. En el Marshmallow Challenge ¿a qué atribuye Peter Skillman el mal desempeño de los estudiantes de negocios?

Mucha planificación y pocos intentos



13. ¿Cuál es la principal diferencia entre transparencia radical y candor radical?

Empatía



14. ¿Cuál es el objetivo principal del candor radical?

Desarrollar un ambiente de mejora continua.



15. ¿Cuál es fórmula para lograr el éxito en nuestros trabajos?

Habilidades especializadas + habilidades facilitadoras.



16. ¿Cuál es la mayor diferencia entre teaming y trabajo en equipo?

Teaming son grupos de trabajo que tienen poco tiempo para conocerse.



17. ¿En que se basa el éxito del teaming?

En estar consciente del fracaso y aprender de él.



18. ¿Qué busca el NPS?

Lealtad



19. ¿Con qué fin le damos seguimiento a los resultados de NPS?

Para buscar mayor lealtad y satisfacción de los detractores.



20. ¿Qué busca el CES?

Facilidad de actividades



21. ¿Qué analiza el CES Journey?

El camino seguido por el stakeholder para conocer qué tan fácil es el proceso (cualquiera que estemos analizando) en general.



22. ¿Por qué es importante definir la estructura de la estrategia para stakeholders?

Es el esqueleto de nuestro plan de acción.



23. ¿Qué trato debemos darle a los stakeholders que tienen un poder **bajo**, pero interés **alto**?

Es nuestro grupo amigo, podemos apoyarnos en ellos para buscar feedback.



24. ¿Qué trato debemos darle a los stakeholders que tienen un poder **alto** e interés **alto**?

Debemos buscar su lealtad pues pueden afectar nuestro proyecto.



25. ¿Qué significa brindar retroalimentación con candor radical?

Exigimos mejoras pero de manera empática.



26. ¿Cómo obtenemos un CES?

% de facilidad - % de dificultad.



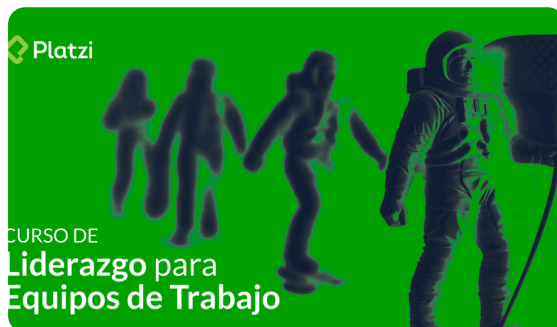
[Ver menos](#)

Cursos que podrían interesarte



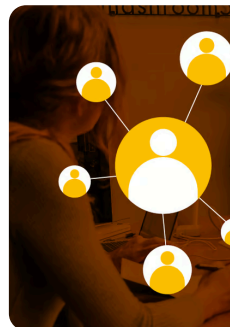
Curso de Oratoria para Hablar en Público

Por Freddy Vega



Curso de Liderazgo para Equipos de Trabajo

Por Ana Gisbert Martin de Hijas



Curso de Managem

Por Juan P

[Ir a Inicio](#)

[Siguiendo curso](#) →