

Pregunta 1

Correcta

Se puntúa 0.5 sobre 0.5

Ocultar Bloques

De acuerdo a la pregunta y la respuesta asocia las opciones correctas.-

Es la etapa preliminar de la negociación. Durante ésta se deben hacer preguntas como: ¿De qué naturaleza es la negociación? ¿Quién está involucrado en ella? ¿Cómo percibe esa parte de la negociación? ¿Cuáles son las metas y los resultados que debemos alcanzar? ¿Cuán es la forma de diseñar una estrategia para alcanzarlos?

Es el primer paso de la Negociación.-



Después de presentar las propuestas iniciales, se inicia esta etapa en la que las dos partes explican, amplían, esclarecen, refuerzan y justifican sus exigencias originales. En lugar de una confrontación, es mejor que ambas partes se informen y expliquen mutuamente cuáles son las cuestiones más importantes respecto a las exigencias mutuas. Si fuera necesario, se deben presentar documentos y registros al respecto.

Es el tercer paso de la Negociación.



Respuesta correcta

La respuesta correcta es:

Es la etapa preliminar de la negociación. Durante ésta se deben hacer preguntas como: ¿De qué naturaleza es la negociación? ¿Quién está involucrado en ella? ¿Cómo percibe esa parte de la negociación? ¿Cuáles son las metas y los resultados que debemos alcanzar? ¿Cuán es la forma de diseñar una estrategia para alcanzarlos?

→ Es el primer paso de la Negociación.-,

Después de presentar las propuestas iniciales, se inicia esta etapa en la que las dos partes explican, amplían, esclarecen, refuerzan y justifican sus exigencias originales. En lugar de una confrontación, es mejor que ambas partes se informen y expliquen mutuamente cuáles son las cuestiones más importantes respecto a las exigencias mutuas. Si fuera necesario, se deben presentar documentos y registros al respecto.

→ Es el tercer paso de la Negociación.

Pregunta 2

Correcta

Se puntúa 0.5 sobre 0.5

De acuerdo a las Preguntas y Respuestas escoge la opción correcta.-

Es la capacidad de un ser humano de entender las situaciones que está viviendo o lo que siente otra persona y ponerse en su lugar. También es la capacidad para establecer buen clima de relaciones interpersonales

Dialogo y empatia.-



Podemos decir que la negociación es el proceso mediante el cual dos, o más partes, se reúnen para discutir o establecer un contrato, definir las pautas de una relación laboral, comprar o vender un producto o servicio, resolver diferencias, establecer costos, estructurar un plan de trabajo, formular un cronograma, entre otras actividades.

Este concepto es desde el punto de vista gerencial.



Respuesta correcta

La respuesta correcta es:

Es la capacidad de un ser humano de entender las situaciones que está viviendo o lo que siente otra persona y ponerse en su lugar. También es la capacidad para establecer buen clima de relaciones interpersonales → Dialogo y empatia.;

Podemos decir que la negociación es el proceso mediante el cual dos, o más partes, se reúnen para discutir o establecer un contrato, definir las pautas de una relación laboral, comprar o vender un producto o servicio, resolver diferencias, establecer costos, estructurar un plan de trabajo, formular un cronograma, entre otras actividades. →

Este concepto es desde el punto de vista gerencial.

Pregunta 3

Correcta

Se puntúa 0.5 sobre
0.5

Ocultar Bloques

De acuerdo a la pregunta y respuesta de los diferentes conceptos escoge la opción correcta.-

El tiempo: es un elemento importante en todo proceso de negociación. Si podemos manejarlo lograremos controlar nuestra ansiedad y moldear nuestras alternativas.

Factor Externo en las características de una negociación.-



Habilidad social: son un conjunto de conductas emitidas por un individuo en un contexto interpersonal, que expresa los sentimientos, actitudes, deseos opiniones o derechos de ese individuo de un modo adecuado a la situación.

Factor Interno en las características de la Negociación.-



Respuesta correcta

La respuesta correcta es:

El tiempo: es un elemento importante en todo proceso de negociación. Si podemos manejarlo lograremos controlar nuestra ansiedad y moldear nuestras alternativas.

→ Factor Externo en las características de una negociación.-,

Habilidad social: son un conjunto de conductas emitidas por un individuo en un contexto interpersonal, que expresa los sentimientos, actitudes, deseos opiniones o derechos de ese individuo de un modo adecuado a la situación.

→ Factor Interno en las características de la Negociación.-

Pregunta 4

Correcta

Se puntúa 0.5 sobre 0.5

De acuerdo al concepto emitido determine si es falso o verdadero.-

Uno de los factores externos que influyen en la negociación es la Cultura, en el caso de las negociaciones que se realizan entre personas de diferentes zonas del país e incluso en diferentes países, se debe tener acceso inicialmente a la información relativa a la cultura de esas personas, a fin de caer en situaciones que puedan ser perjudiciales en nuestro cometido de obtener un beneficio.

Seleccione una:

- ☒ Verdadero ✓
- ☐ Falso

Si pertenece la cultura como factor externo en las negociaciones.-

La respuesta correcta es 'Verdadero'

Pregunta 5

Correcta

Se puntúa 0.5 sobre 0.5

De acuerdo al concepto emitido determinar si es falso o verdadero .-

Uno de los factores Externos de la Negociación es el Dialogo y empatía que es la capacidad de un ser humano de entender las situaciones que está viviendo o lo que siente otra persona y ponerse en su lugar. También es la capacidad para establecer buen clima de relaciones interpersonales

Seleccione una:

- ☐ Verdadero
- ☒ Falso ✓

Este factor de la negociación es interno.-

La respuesta correcta es 'Falso'

Pregunta 6

Correcta

Se puntúa 0.5 sobre 0.5

De acuerdo al concepto emitido determine si es falso o verdadero.-

Uno de los objetivos de la negociación es resolver puntos de diferencia, ganar ventajas para una persona o grupo, diseñar resultados para satisfacer varios intereses, mejorar situaciones actuales, resolver conflictos o llegar a un punto final de la información.

Seleccione una:

- ☐ Verdadero
- ☒ Falso ✓

Es falso porque lo que se busca en la negociacion es llegar a un punto neutral de la negociación,.

La respuesta correcta es 'Falso'

Pregunta 7

Correcta

Se puntúa 0.5 sobre 0.5

De acuerdo al concepto emitido determinar la respuesta correcta.-

- ☒ a. Los juegos competitivos son la participación de varias personas individualmente con el fin de alcanzar una meta, un logro, con el objetivo personal e individual, privándolos de los esfuerzos, los logros de las otras personas, excluyéndolos ya que el fin es alcanzar el éxito con el fracaso de los demás. ✓ CORRECTO.-
- ☐ b. Los juegos competitivos son la participación de varias personas individualmente con el fin de alcanzar una meta, un logro, con el objetivo grupal, privándolos de los esfuerzos, los logros de las otras personas, excluyéndolos ya que el fin es alcanzar el éxito con el fracaso de los demás.
- ☐ c. Los juegos competitivos son la participación de varias personas individualmente con el fin de alcanzar una meta, un logro, con el objetivo personal e individual, privándolos de los esfuerzos, los logros de las otras personas, excluyéndolos ya que el fin es alcanzar el fracaso con el éxito de los demás.
- ☐ d. Los juegos competitivos son la participación de varias personas en equipo con el fin de alcanzar una meta, un logro, con el objetivo personal e individual, privándolos de los esfuerzos, los logros de las otras personas, excluyéndolos ya que el fin es alcanzar el éxito con el fracaso de los demás.

Respuesta correcta

La respuesta correcta es:

Los juegos competitivos son la participación de varias personas individualmente con el fin de alcanzar una meta, un logro, con el objetivo personal e individual, privándolos de los esfuerzos, los logros de las otras personas, excluyéndolos ya que el fin es alcanzar el éxito con el fracaso de los demás.

Pregunta 8

Correcta

Se puntúa 0.5 sobre 0.5

De acuerdo a las preguntas y respuestas escoge la opción correcta.-

Información: cuanta más información se pueda recoger sobre la otra parte tanto será mejor el acuerdo al que se llegue. Debemos buscar datos de nuestro adversario acerca de su situación financiera y su reputación como negociador.

Es una de las características es un factor externo.-



Intuición: es la capacidad que tienen algunas personas de anticipar ideas, sentimientos, o acontecimientos que puedan ocurrir.

Es una de las características es un factor Interno.-



Respuesta correcta

La respuesta correcta es:

Información: cuanta más información se pueda recoger sobre la otra parte tanto será mejor el acuerdo al que se llegue. Debemos buscar datos de nuestro adversario acerca de su situación financiera y su reputación como negociador.

→ Es una de las características es un factor externo.-,

Intuición: es la capacidad que tienen algunas personas de anticipar ideas, sentimientos, o acontecimientos que puedan ocurrir.


→ Es una de las características es un factor Interno.-

Pregunta 9

Correcta

Se puntúa 0.5 sobre 0.5

De acuerdo a los diferentes concepto emitido escoge una opción correcta.-

- ☐ a. La teoría de juegos es una rama de la filosofía que estudia las decisiones en las que para que un individuo tenga éxito tiene que tener en cuenta las decisiones tomadas por el resto de los agentes que intervienen en la situación.
- ☒ b. La teoría de juegos es una rama de la economía que estudia las decisiones en las que  CORRECTO.- para que un individuo tenga éxito tiene que tener en cuenta las decisiones tomadas por el resto de los agentes que intervienen en la situación.
- ☐ c. La teoría de juegos es una rama de la física que estudia las decisiones en las que para que un individuo tenga éxito tiene que tener en cuenta las decisiones tomadas por el resto de los agentes que intervienen en la situación.
- ☐ d. La teoría de juegos es una rama de la psicología que estudia las decisiones en las que para que un individuo tenga éxito tiene que tener en cuenta las decisiones tomadas por el resto de los agentes que intervienen en la situación.

Respuesta correcta

La respuesta correcta es:

La teoría de juegos es una rama de la economía que estudia las decisiones en las que para que un individuo tenga éxito tiene que tener en cuenta las decisiones tomadas por el resto de los agentes que intervienen en la situación.

Pregunta 10


Correcta

Se puntúa 0.5 sobre 0.5

De acuerdo al concepto emitido determine si es falso o verdadero.-

En la etapa de negociación de Canjes y solución de problemas, esta etapa es esencial en el proceso de negociación; en ella las dos partes tendrán que hacer concesiones hasta llegar a un consenso o aceptación recíproca.

Seleccione una:

- ☒ Verdadero 
- ☐ Falso

La respuesta es correcta esta es la cuarta etapa en la negociación.-

La respuesta correcta es 'Verdadero'

[◀ FORO: TEORIA DE JU...](#)

Soporte - Centro de Innovación en TIC para Apoyo a la Academia



usted se ha identificado como [JONNIER ANDRES TERAN MORALES](#) ([Cerrar sesión](#)) [Descargar la app para dispositivos móviles](#)

Ocultar Bloques