**1. ¿Qué ventajas presenta la escucha activa en una relación con los clientes e inversionistas?**

La escucha activa genera confianza, mayor claridad y efectividad.

**2. ¿Cuáles son las diferencias de la escucha activa con una conversación normal?**

La escucha activa es entender el mensaje del interlocutor, sin interrupciones ni juzgamientos.

**3. Imagínate que es miércoles, y estás en una reunión de negocios.  Tu contraparte te dice que Falabella necesita lo que tú vendes y que él se comprometió a que el viernes podrían estar los productos o servicios disponibles e instalados para ellos.**

**a. ¿Cuál sería una respuesta pasiva?**

Veo difícil cumplir con el compromiso a Falabella ya que no me siento preparada 100%

**b. ¿Cuál sería una respuesta Asertiva?**

Sin duda estaremos ahí para cumplir con los requerimientos de Falabella siempre y cuando mi equipo esté en condiciones que así sea,