**TRABAJO DE INTEGRACIÓN**

**EXPERTO EN TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN**

**INSTRUCCIONES**: Contesta a las siguientes preguntas, fundamentando tus respuestas conforme a la teoría analizada en el curso. (fuente Arial, tamaño 12, interlineado sencillo, tamaño carta).

**PRIMERA PARTE: ESTILO PERSONAL DE NEGOCIACIÓN**

1. Realiza el test, imprime la pantalla de resultados y analiza tu estilo personal de negociación mediante una reflexión de una cuartilla de extensión (clase 1).
2. Realiza un ensayo de una cuartilla acerca de la manera en la que aplicas los 14 puntos del poder en tu actividad laboral actual (clase 2).
3. Realiza un ensayo de media cuartilla sobre la forma en la que llegas a un acuerdo con un compañero para quedarte a trabajar tiempo extra, sin pago adicional, para cumplir con una solicitud del jefe de ambos (clase 3).
4. ¿Cómo utilizarías el arte de la negociación oculta para incluir a un tercer compañero para que ayude a terminar el trabajo asignado en la pregunta anterior bajo las mismas condiciones? (clase 4).
5. El jefe ha quedado tan contento con el resultado del trabajo asignado en la pregunta 3, que ahora te solicita que le ayudes a preparar un proyecto en el que deberás trabajar 12 horas más a la semana, durante un mes, sin goce de salario extra y sin ayuda de otro(s) compañero(s). ¿Cómo utilizarías el Método de Negociación de Harvard para mejorar tu situación? (clase 5).

**SEGUNDA PARTE: ESTUDIO DE CASO**

**INSTRUCCIONES**: Observa con atención el siguiente video y resuelve el cuestionario.

**Enlace**: [**http://youtu.be/\_9vdPKlBOJE**](http://youtu.be/_9vdPKlBOJE)

**CUESTIONARIO**

Suponiendo que Rachel y Ross deban llegar a una negociación sobre si ella debe o no aceptar el trabajo en París:

1. Desarrolla el Método de Negociación de Harvard desde la perspectiva de Ross para convencer a Rachel de quedarse en U.S.A. (clase 6).
2. Desarrolla el Método de Negociación de Harvard desde la perspectiva de Rachel, para que Ross acepte acompañarla a París (clase 6).
3. En función de tus respuestas 6 y 7 explica la manera en la que se llevaron a cabo los 3 tipos de conversación (¿qué pasó?, sentimientos e identidad) desde la perspectiva de Rachel y desde la de Ross (clase 7).

**Selecciona al personaje que corresponda a tu mismo género para responder los siguientes temas, tomando en cuenta que debes responder ÚNICAMENTE las preguntas 9 y 11 ó 10 y 11:**

1. Si eres mujer, desarrolla un esquema sobre las consecuencias de decir Sí o No a las propuestas de la contraparte (clase 8).
2. Si eres hombre, desarrolla un diagrama circular para presentar una negociación formal a la contraparte (clase 8).
3. Desarrolla la técnica MAAN para llegar a un acuerdo con la contraparte (clase 9).

**VALOR DE CADA REACTIVO: 1 punto.**

**VALOR TOTAL DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN: 10 puntos.**

Videos de Referencia. Observa los videos de las ligas indicadas copiándolas y pegándolas en la barra de navegación.

CAFÉ FRANCÉS

<http://youtu.be/OnwxsMRtquw>

FRIENDS NOMBRES BEBÉ

<http://youtu.be/fJs4__LEcBs>

RACHEL TRABAJO PARÍS

<http://youtu.be/_9vdPKlBOJE>