



Problema Lab 03

Soft Skills

IDENTIFICA LAS FASES DE LA NEGOCIACIÓN

A lo largo de este lab hemos aprendido a diferenciar las etapas que conforman una negociación, las diversas formas que existen de aplicarla y los perfiles negociantes con los que nos podemos encontrar en la actualidad.

Ahora vamos a llevar a la práctica lo aprendido a través de un ejercicio sencillo donde la negociación es el elemento central que debes trabajar.

Objetivos de este ejercicio

- Distinguir las fases de negociación y analizarlas.
- Saber qué tipo de negociación se está llevando a cabo aplicando los conceptos que has aprendido.

Descripción de la actividad

En este problema te pedimos que visualices un fragmento de una película donde se desarrolla una negociación (el enlace lo encontrarás en el campus). Toma nota de las tareas que te pedimos a continuación.

1. Visualiza el fragmento de la película. Cíñete a lo que se muestra en el vídeo, aunque conozcas el desenlace del mismo, ¿de acuerdo?
2. Responde a las siguientes cuestiones.

a) ¿Hay un planteamiento o una estrategia?

b) Discusión: analiza el desarrollo de la negociación y explica cómo se lleva a cabo. ¿De qué tipo de negociación se trata?

c) Cierre y acuerdo: ¿se llega a un acuerdo?

3. Todo ello deberá estar justificado de forma breve, ser coherente y aplicando lo aprendido.

Formato de entrega

Sube tu propuesta en un documento Word o PDF. Este archivo debe incluir las respuestas a las diferentes cuestiones que te hemos planteado desde la escuela.

Criterios de corrección

Tú mismo/a serás el encargado de autocorregir tu ejercicio. Una vez lo entregues en la plataforma, aparecerá la solución para que puedas ver cómo lo resuelve la profesora.

En este caso, sí hay una única respuesta correcta, pero debes valorar la justificación de cada una de ellas. Como ayuda a la resolución, puedes tomar como base los ejemplos visualizados en el lab y su argumentación.



Qualentum.com