**Escucha y respuestas activas y pasivas**

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

El poder ser asertivo y utilizar la información recopilada en nuestro beneficio, además poder capturar la información necesaria para tomar decisiones futuras que tengan incidencia directa con nuestros objetivos o metas.

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

EL objetivo de la escucha activa es prestar atención a todos los factores, de manera que la información recopilada nos sea de utilidad para nosotros, en cuando a materias de análisis de nuestros clientes o entorno. Generalmente la escucha activa implica ser asertivo y por decirlo un poco menos “natural”, respecto a una conversación normal en donde podemos ser nosotros mismos y reaccionar en base a nuestros sentimientos.

**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?**De acuerdo, hare las gestiones para que puedas cumplir con lo que propusiste.

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

Considero que establecer un plazo sin antes confirmar los tiempos correctos para brindar un buen servicio puede perjudicarnos en otros factores claves.

Déjame evaluar la situación y te confirmaré si es posible lo planteado o si se debe modificar.