

Actividad No. 5**Lea y analice la lectura NEGOCIACIÓN**

a) Describa alguna negociación que haya realizado en la que no haya logrado el objetivo. Identifique y liste los elementos o situaciones que, según usted, evitaron o limitaron que se alcanzara la meta. Después, reflexione acerca de lo sucedido con la siguiente guía de preguntas:

- ¿Planeó la negociación previamente?,
- ¿Las condiciones eran las adecuadas para lograr los acuerdos que buscaba?,
- ¿Se trataron los acuerdos primordiales o los secundarios?,
- ¿Qué actitud tuvo ante el otro negociante?,
- ¿Los argumentos que utilizó fueron los adecuados?,
- ¿Qué elementos pudo haber manejado a sus favor?,
- ¿Qué tanto perdió en esta negociación?
- ¿Qué cambiaría de esta experiencia para lograr el objetivo de la negociación?
- ¿Cuál es la reflexión y crítica a su actuación?
- ¿Cuáles son los compromisos y oportunidades que vislumbra en el desarrollo de su habilidad como negociador?

Actividad No. 6

Reflexione acerca de las negociaciones que surgieron en su trabajo con los distintos actores educativos (alumnos, docentes, padres de familia y administrativos) para lograr la implementación de algún cambio

implementado por su dirección. Describa las estrategias y técnicas que utilizaron en cada situación, con cada uno de los actores y justifíquelas.