**ENCUESTA 1 – Dirigida a Estudiantes de 4to de Administración de Empresas**

**Objetivo:** Diagnosticar el nivel de comprensión y actitud frente a los elementos clave del proceso de negociación empresarial.

**Instrucciones:** Marque con una X el nivel con el que usted está de acuerdo con cada afirmación. Escala de Likert:

1 = Totalmente en desacuerdo |

2 = En desacuerdo

3 = Ni de acuerdo ni en desacuerdo

4 = De acuerdo

5 = Totalmente de acuerdo

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nº** | **Ítem** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
| 1 | Comprendo claramente las fases de una negociación efectiva. |  |  |  |  |  |
| 2 | Me siento capacitado/a para preparar adecuadamente una negociación. |  |  |  |  |  |
| 3 | Conozco la utilidad del BATNA- definan aquí uds. Que es - como herramienta estratégica en las negociaciones. |  |  |  |  |  |
| 4 | Sé cómo identificar la ZOPA- definan que es - en una negociación práctica. |  |  |  |  |  |
| 5 | El análisis de intereses y mapas de poder me ayuda a negociar con mayor eficacia. |  |  |  |  |  |
| 6 | Puedo distinguir claramente las etapas de discusión, clarificación y cierre en una negociación. |  |  |  |  |  |
| 7 | Sé cómo manejar objeciones sin perder el control ni la orientación al acuerdo. |  |  |  |  |  |
| 8 | Me resulta fácil aplicar técnicas para superar resistencias durante una negociación. |  |  |  |  |  |
| 9 | Considero que la ética es un valor indispensable en todo proceso negociador. |  |  |  |  |  |
| 10 | La responsabilidad social debe formar parte de las decisiones que surgen de una negociación. |  |  |  |  |  |
| 11 | Me interesa seguir desarrollando mis habilidades negociadoras de forma profesional. |  |  |  |  |  |
| 12 | He tenido experiencias previas en las que he aplicado técnicas de negociación. |  |  |  |  |  |