

¿NEGOCIA USTED BIEN? PAUTAS DE EVALUACION

Para hacer su evaluación, consulte la clave de respuestas y sume las calificaciones positivas y negativas por separado. Posteriormente, haga la suma algebraica para obtener la calificación final. Una calificación entre 250 y 340 indica que usted ya negocia bien; De 180 a 250 sugiere que tiene las cualidades necesarias para negociar con éxito. Las calificaciones menores a 180 indican que debe mejorar... O simplemente no tienen capacidades para negociar.

PREGUNTA	SELECCIÓN					CALIFICACION
	(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	
1	+20	+15	+5	-10	-20	
2	-10	-5	+10	+10	-5	
3	-15	+15	+10	-15	+5	
4	+10	+5	-10	+10	-5	
5	+3	+6	+6	-3	-5	
6	+15	+10	0	-10	-15	
7	-10	-5	+5	+10	+10	
8	-10	+5	+10	+13	+10	
9	+20	+15	+5	-10	-20	
10	+5	+15	+10	-5	0	
11	-15	-10	0	+10	+15	
12	+16	+12	+4	-5	-15	
13	+12	+6	0	-2	-10	
14	+15	+10	+5	-5	-10	
15	-10	-5	+5	+15	+15	
16	+15	+10	-3	-10	-15	
17	+5	+10	0	-3	-10	
18	+10	+8	+3	-3	-10	
19	+15	+10	+5	-5	-15	
20	+15	+10	+5	0	-5	
21	-8	-3	+3	+8	+12	
22	+10	+8	+2	-3	-10	
23	+10	+8	+3	0	-5	
24	+10	+10	+8	-8	-15	
25	+12	+8	+4	-5	-10	
26	+15	+10	0	-10	-15	
						0