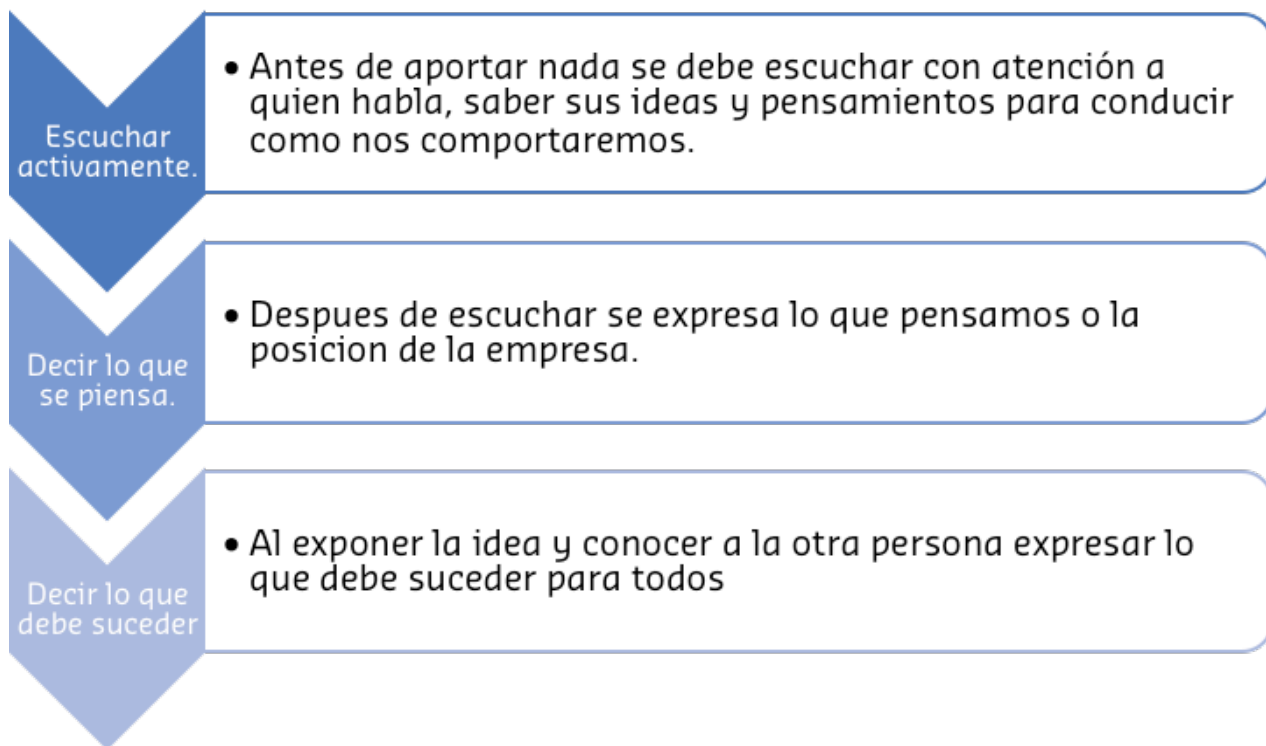


Fases de la Comunicación Asertiva



Este diagrama es puesto en práctica en el siguiente video que representa la negociación entre cliente y proveedor (Mac dirigida por Steve Jobs).

Referencia:

Caucali, A. (23 de 02 de 2017). Jobs 2013 - Como negociar cuando todo está perdido. Obtenido de Archivo de Video: Recuperado de: <https://www.youtube.com/watch?v=VuDcd6Rswrl>

