

# EVALUACIÓN DE REACCIÓN

## NOMBRE DEL CURSO: ESTILOS DE NEGOCIACIÓN

Fecha: 10 de septiembre de 2018

I. DEL INSTRUCTOR	CALIFICACION
Considero que los objetivos se cumplieron de forma	8.4375
El tema respondió a mis expectativas de manera	8.75
La presentación y el material entregado apoyaron la comprensión del tema	8.125
La aplicación del tema en mi área de trabajo, a corto plazo es	9.0625
La exposición y conocimiento del tema resultaron	8.75
La interacción con el grupo facilitó el proceso de aprendizaje de manera	8.4375
La resolución de dudas, la evaluaría como	9.375
El manejo del grupo por parte del expositor fue	9.375

II. DEL MATERIAL DIDÁCTICO	EXCELENTE
Tomaría el curso y lo recomendaría	SI
El material mostrado apoyó el aprendizaje y la exposición de manera	8.625

III. DE LAS INSTALACIONES Y SERVICIOS	CALIFICACION
Las instalaciones y servicios fueron	9.125

EVALUACIÓN DEL GRUPO	
I. DEL INSTRUCTOR	3.52
II. DEL MATERIAL DIDACTICO	3.45
III. DE LAS INSTALACIONES Y SERVICIOS	3.65

ESCALA DE EVALUACIÓN	
1 a 1.99	Deficiente
2.0 a 2.50	Regular
2.51 a 3.50	Bueno
3.51 a 4.0	Excelente

## COMENTARIOS ADICIONALES

Emmanuel es buena la forma que das el curso, sin embargo me gustaría que te involucres mas en la cobranza para tener un manejo mas optimo y control total del tema

El taller fue muy bueno, te da otra vista de como poder negociar

Me fue de mucha utilidad ya que fue muy claro en los temas y aprendí que para cada cliente la negociación es diferente.

el tiempo del tema fue bueno, solo considerar el tema en dos laminas la otra es pequeña y dos de los participante no alcanzaron a leer y estaban cerca de la pantalla, de lo demas, todo bien.