Preguntas de Hong Kong:

1. ¿Está de acuerdo o en desacuerdo con la siguiente afirmación de la Agencia de Información estadounidense en Hong Kong: “La verdad es que, sin importar lo que digan los encabezados de la prensa, la RPCH no va a matar a la gallina de los huevos de oro”?

2. Cuáles son los beneficios que ofrece Hong Kong que harían indeseables o difícil que una empresa occidental se traslade a las Filipinas o Tailandia?

3. Elabore una posible estrategia de protección contra el riesgo político para una empresa Estadounidense que operara en Hong Kong.

4. ¿Cuáles son los beneficios que utiliza Hong Kong, como base para entrar y comercializar en el mercado chino?

Preguntas “El Genio de la Negociación

5. ¿Cuales son las destrezas que en la actualidad se consideran como las más valiosas para negociar?

6. ¿A quien se le llama Genio en la Negociación?

7. ¿En que momento inicia la negociación y que hay que tomar en cuenta?

8. ¿Que criterios hay que tomar en cuenta para evaluar el plan?

9. ¿Cuáles son los errores más comunes que se comenten a la hora de negociar?

Preguntas sobre la Toyota:

10. ¿Qué sínica para la Toyota concentrarse en el largo plazo?

11. ¿Cómo logra la Toyota evolucionar como organización?

12. ¿Cuál son los pilares que le permiten a los colaboradores una mejor forma de mejorar

13. ¿Cuáles principios comerciales aplico Kiichiro Toyoda en la Toyota:

14. ¿Cómo logra Toyota aumentar la calidad

15. ¿Qué significa en la Toyota el termino “aprende sobre el cliente, vive para el cliente”?

Preguntas sobre el video: “Los niños esclavos de la Nestlé”.

16. ¿Qué lugares se dice están involucrados con la industria del Chocolate, produciendo chocolates con niños en estado de esclavitud?

17. ¿Cuántos niños se estima que trabajan en las plantaciones de cacao?

18. Si usted fuera el encargado de mercadotecnia de la Nestlé ¿Qué haría?

19. ¿Qué opinión le merece el documental?