



METODOS Y TECNICAS DE VENTA

CUADRO SINOPTICO

ALDO IRECTA

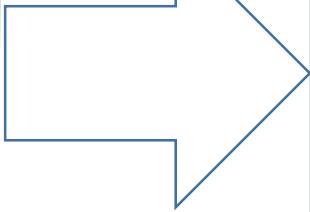
GOMEZ SANTIS ESTEBAN

LIC. ADMINISTRACION DE EMPRESAS

17/JULIO/2020

**RANCHERIA EL PROGRESO, MUNICIPIO
DE LAS MARGARITAS; CHIAPAS**

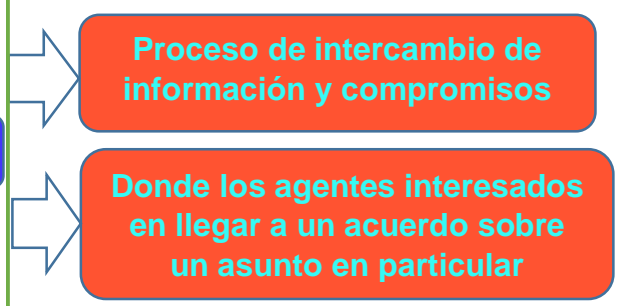
NEGOCIACION

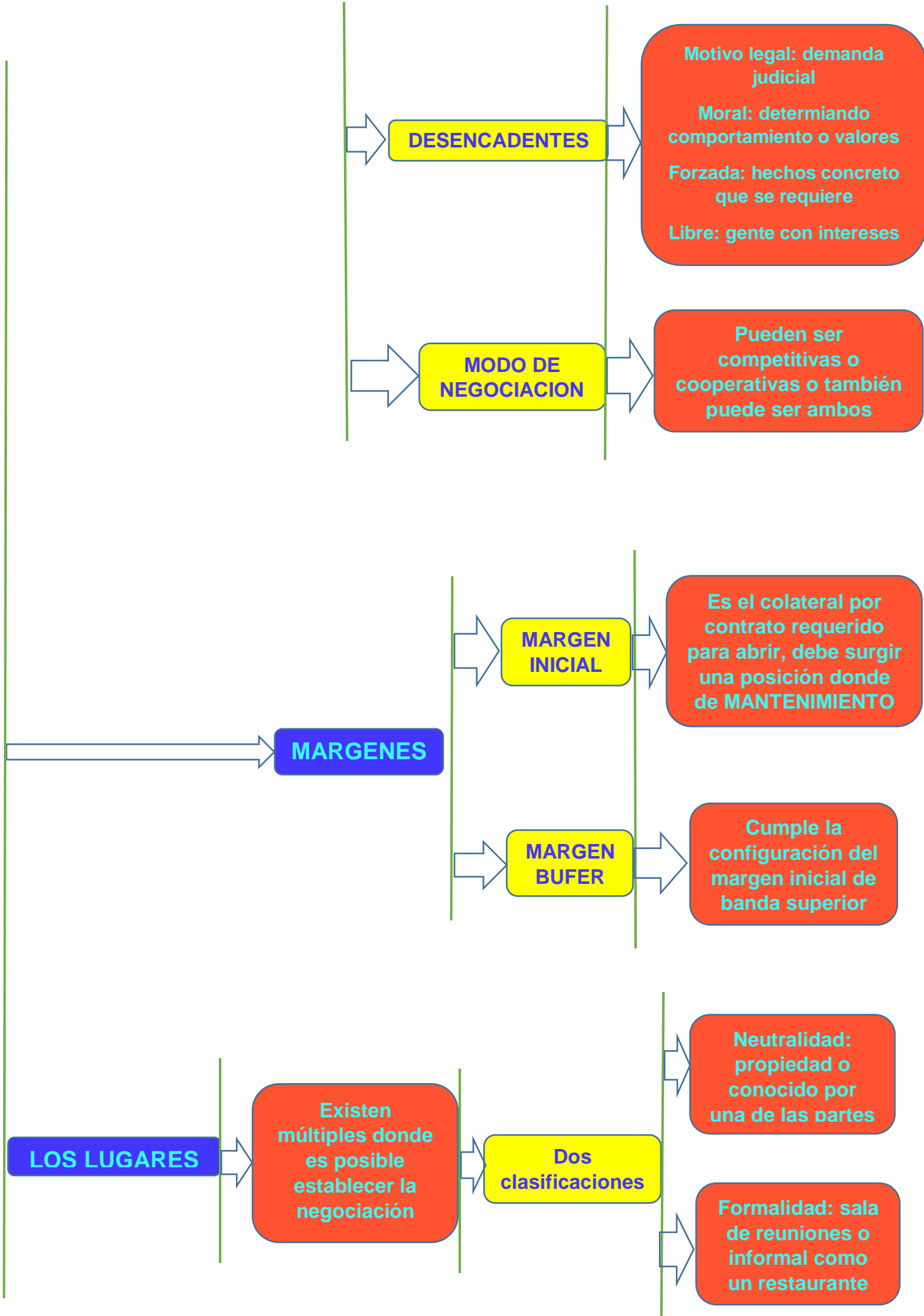


PARTES QUE INTERVIENEN



DEFINICION





LOS LUGARES

Existen múltiples donde es posible establecer la negociación

Dos clasificaciones

Neutralidad: propiedad o conocido por una de las partes

Formalidad: sala de reuniones o informal como un restaurante

MARGENES

MARGEN INICIAL

Es el colateral por contrato requerido para abrir, debe surgir una posición donde de MANTENIMIENTO

MARGEN BUFER

Cumple la configuración del margen inicial de banda superior

DESENCADENTES

Motivo legal: demanda judicial
Moral: determinando comportamiento o valores
Forzada: hechos concreto que se requiere
Libre: gente con intereses

MODO DE NEGOCIACION

Pueden ser competitivas o cooperativas o también puede ser ambos