



Universidad del Sureste UDS

Nombre del alumno: José Artemio Morales Espinosa

Nombre del docente: Irecta Nájera Aldo

Materia: Métodos y Técnicas de Ventas

Nombre del trabajo: Cuadro Sinóptico

Cuatrimestre: 6

Carrera: Administración de empresas

Fecha / 18 de julio del 2020

La negociación

Que es negociación

La negociación es un esfuerzo de interacción orientado a genera beneficios.

Las partes que Intervienen

El vendedor y el comprador tienen el primer contacto y culminan con el cierre de la venta términos, de preferencia que convengan ambas partes

Márgenes de negociación

Es el margen dentro del que se estime cerrar una negociación y para definirlo se debe determinar:

Lo que se debe obtener

Lo máximo que se puede lograr

Lo mismo q está dispuesto a obtener

Lugares de negociación

El lugar puede ser físico Una oficina, un restaurante, o una sucursal, pero tan bien puede ser vía telefónica. Internet, video llamadas.