



## UNIVERSIDAD DEL SURESTE (UDS)

Materia:

Métodos y técnicas de venta

Trabajo:

CUADRO SINÓPTICO

Carrera:

Licenciatura En Administración de Empresas

6to Cuatrimestre

Modulo: 2

Alumno:

Guillermo Antonio Jimenez Moreno

Ing.:

Aldo Irecta Nájera

17/07/2020

# NEGOCIACION

¿Qué es?

Esfuerzo de interacción orientado a generar beneficios.

Partes que intervienen

- Personas involucradas.
- Clima humano.
- Canal de comunicación.
- Asunto de negociación.

Márgenes

- Lo mínimo que se está dispuesto a obtener.
- Lo que se desea obtener.
- Lo máximo que se puede lograr.

Lugares

Físico

Oficina, sucursal, tienda, restaurante.

Virtual

Llamada telefónica, internet, video chat, mensaje de texto.