



Licenciatura en administración.

Docente: Ing. Irecta Nájera Aldo.

Materia: métodos y técnicas de ventas.

Tarea: mapa conceptual.

Alumno:

Ever Morales Noriega.

Cuatrimestre:

6°

NEGOCIACIÓN CON LOS GRUPOS DE COMPRA

Negociación

Que es

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

Objetivos

Resolver puntos de diferencia

Mejorar situaciones actuales

Ganar ventajas para una persona o grupo

Diseñar resultados para satisfacer varios intereses

Resolver conflictos o llegar a un punto neutral de la información

Partes que intervienen

Se divide en

Los objetivos de la negociación

El margen de negociación

Lugar de la negociación

Información de la contraparte

Agenda de la negociación

Lugares de la negociación

Se divide en

Lugar físico

Oficina
Restaurante
Sucursal

Lugar virtual

Vía telefónica
A través de Internet

Márgenes de la negociación

Lo mínimo que se está dispuesto a obtener.

Lo que se desea obtener.

Lo máximo que se puede lograr.