



Universidad del Sureste

Licenciatura en medicina veterinaria y zootecnia

Tercer cuatrimestre

Capital Humano

Actividad

Mónica Nicole Renaud Ley

31 de julio del 2020

Ganar - perder:

Un comercio mayorista que le vende a un minorista que le intenta comprar a un precio aceptable, pero como sus productos son exclusivos, se aprovecha de esa exclusividad para no rebajar tanto el precio y que el minorista acabe comprando a un precio superior.

<https://prezi.com/nqxzl9qkpur/ganar-perder/>

Perder - perder:

Un proveedor y un cliente están negociando el precio de la compra, ambos no se ponen de acuerdo porque quieren conseguir el máximo beneficio. Finalmente ceden, y establecen un precio que no es tan favorable como lo esperaban pero que está bien para ambas partes.

<https://es.slideshare.net/KarlaSalazar19/estrategias-y-tnicas-de-negociacin>

Ganar - ganar:

Es el plazo de una venta en donde el cliente no puede pagar al contado y el proveedor no puede esperar mucho tiempo, llegan al acuerdo de hacer el pago en 15 días.

<https://es.slideshare.net/KarlaSalazar19/estrategias-y-tnicas-de-negociacin>