



Nombre de la alumna: Sarina López González.

Nombre del profesor: Yaneth del Rocio espinosa.

Nombre del trabajo: Mapa conceptual

PASIÓN POR EDUCAR

Materia: Mercadotecnia Nutricional.

Grado: 8° Cuatrimestre

Comitán de Domínguez Chiapas a 06 de Marzo de 2023.

COMUNICACIÓN EN NUTRICIÓN

3.1 NEGOCIACIÓN Y VENTA

ETAPAS

SON

- Buscar clientes
- Iniciar la relación
- Calificar al cliente
- Mensaje de venta
- Cerrar la venta
- Dar servicio

PRESENTACION DE VENTAS

EL

Vendedor transmite información

DEL

Producto

COMO

- Hablar mal
- Agresivos
- Saber muy poco de los productos
- Saber muy poco del negocio
- Hacer presentaciones pobres.

SERVICIOS A LA CUENTA

CONSISTE

Garantizar su satisfacción

PARA

Que vuelvan a comprar.

LEY FEDERAL DE PROTECCIÓN

CONSISTE

Artículo 17

TRATA

De una cultura de consumo responsable.

Artículo 32

Publicidad relativa a bienes.

Artículo 35

Intervención de otras disposiciones legales.

3.2 MARCO LEGAL

ACUERDO

SE BASA

Establecer Lineamientos

COMO

Séptimo

ES

Determinación de la publicidad engañosa

LEY GENERAL DE SALUD

IMPLEMENTA

Atribuciones de regulación, control

EXENTO

- ✓ Agua
- ✓ Alimentos para lactantes
- ✓ Goma de mascar
- ✓ Pastillas para el aliento
- ✓ Harinas
- ✓ Envases múltiples

3.3 RÓTULOS NUTRICIONALES

DE ACUERDO

ONU

FAO

SUFRE

La población de obesidad

EL

Etiquetado frontal nutricional

COMO

- Grasa saturada
- Otras grasas
- Azúcares totales
- Sodio
- Energía

Bibliografía

UDS. (16 de ENERO-ABRIL de 2023). Obtenido de MERCADOTECNIA NUTRICIONAL:

<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/libro/LNU/c059d79f85ea8f1f9d9020a9a28c4bca-LC-LNU801.pdf>