



Nombre del alumno: Ayla Ebed Zacarias Bartolon

Nombre del profesor: Janeth del Rocío Espinosa

Nombre del trabajo: Mapa Conceptual

Materia: Mercadotecnia nutricional

Grado: 8 cuatrimestre

Grupo: A



COMUNICACIÓN EN NUTRICIÓN

Negociación y venta

¿Qué es?

Actividades realizadas para incentivar potenciales clientes a realizar una determinada compra

Etapas del proceso de ventas

1. Buscar clientes
2. Iniciar la relación
3. Calificar al cliente
4. Presentar el mensaje de venta
5. Cerrar la venta
6. Dar servicio a la cuenta

Marco legal

Es un

Concepto que se aterriza, castiga y señala no sólo en la Ley Federal de Protección al Consumidor, también en la Ley General de Salud

Artículo

Artículo 17

La Procuraduría Federal del Consumidor deberá fomentar permanentemente una cultura de consumo responsable e inteligente.

Artículo 32

La información o publicidad relativa a bienes, productos o servicios que se difundan por cualquier medio o forma, deberán ser veraces, comprobables.

Artículo 35

Sin perjuicio de la intervención que otras disposiciones legales asignen a distintas dependencias.

Rótulos nutricionales

Es

32.8% de la población mexicana sufre de obesidad. Esto es provocado por los hábitos alimenticios poco saludables

Etiquetado frontal nutricional

Consiste en

Señalar:

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

Bibliografía

UDS. (08 de ENERO-ABRIL de 2023). *COMUNICACION EN NUTRICION* . Obtenido de ANTOLOGIA MERCADOTECNIA NITRACIONAL :
<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/libro/LNU/c059d79f85ea8f1f9d9020a9a28c4bca-LC-LNU801.pdf>