

NEGOCIACIÓN Y VENTA EN NUTRICIÓN

venta

Ventas son las actividades realizadas para incentivar potenciales clientes a realizar una determinada compra. Las ventas hacen parte de la sociedad desde hace mucho tiempo y puede considerarse como una de las profesiones más antiguas del mundo.



negociación

proceso de comunicación entre al menos dos partes dirigido a alcanzar un acuerdo sobre intereses que se perciben como divergentes.



negociación en nutrición

Negociar es un acuerdo obtenido a través de una prestación recíproca que da satisfacción a ambas partes; es una solución que respeta los intereses de todos.



Ofrecen programas y servicios de promoción nutricional en hospitales, escuelas, centros de salud y más, para así prevenir casos de malnutrición, informar sobre la correcta y adecuada alimentación,

Una de las formas más comunes de emprender en nutrición es estableciendo una consulta privada. Esto implica ofrecer servicios de asesoramiento nutricional personalizado a clientes individuales.



**UNIVERSIDAD DEL SURESTE
CAMPUS TAPACHULA
LICENCIATURA EN NUTRICION
OCTAVO CUATRIMESTRE
TERCER PARCIAL
MERCADOTECNIA
DOCENTE:
PATRICIA DEL ROSARIO LINA
GUTIERREZ
ALUMNA:
VALERY CONCEPCION
CABRERA
CRISPIN**