

UDS

CAMPUS/TAPACHULA

ANTONIO CABRERA RAMIREZ

LIC. EN NUTRICION

8VO CUATRIMESTRE

3ER PARCIAL

INFOGRAFIA

MERCADOTECNIA NUTRICIONAL

ENTEREX RNL

Enterex® RNL es una bebida nutricional calóricamente densa y alta en proteína formulada especialmente para personas con falla renal. es una fórmula de alimentación enteral especializada polimérica hiperproteica, hipercalórica con mezcla de carbohidratos de bajo índice glucémico para pacientes con enfermedad renal que requieran soporte nutricional enteral e incrementar el aporte proteico y calórico con restricción de líquido.

NEGOCIACIÓN ACOMODATIVA

consiste en que la persona acepta de forma absoluta o parcial los términos de la contraparte con el objetivo de fijar una buena relación en el largo plazo.



LAS NEGOCIACIONES COMPETITIVAS

son aquellas en las que ambas partes buscan su propio beneficio, concluyen de manera que uno gana y otro pierde



LA NEGOCIACIÓN COLABORATIVA

- Herramienta de Gestión de Conflictos no confrontativa. Aborda los conflictos de manera creativa, indagando en los intereses de todas las partes y trabajando para que el acuerdo que se obtenga satisfaga esos intereses, y enriquezca la relación en el futuro.

UNA NEGOCIACIÓN EVITATIVA

UNA TÉCNICA DE NEGOCIACIÓN EN LA QUE LAS PARTES, A PRIORI, RECONOCEN QUE ES MEJOR PERDER QUE GANAR. ESTO SE DEBE A QUE LOS NEGOCIADORES SABEN QUE NO OBTENDRÁN BENEFICIOS DEL ACUERDO. EN ESTE CASO, SE ELIGE POSTERGAR LA NEGOCIACIÓN O NO NEGOCIAR