

# UDS

**Montero Gómez María Fernanda**

**Méndez Guillén Daniela Monserrat**

**Mercadotecnia nutricional**

**“Comunicación en nutrición”**

**8° Cuatrimestre**

**3° Parcial**

**Nutrición**

# Comunicación en nutrición

## Negociación y venta

### Negociación

Es un

Proceso de discusión

Que se

Establece

Entre

Las partes

Por medio

De representantes si son grupos.

Su objetivo

Llegar un acuerdo aceptable para todos

### Ventas

Son

Actividades realizadas para incentivar

Potenciales clientes

A

Realizar una determinada compra

Contando

De seis etapas

Siendo

- Buscar clientes
- Iniciar la relación
- Calificar al cliente en perspectiva
- Presentar el mensaje de la venta
- Cerrar la venta
- Dar servicio a la cuenta

## Marco legal

Se refiere a

Un conjunto de leyes, normas y reglamentos

Que son

Aplicables a las funciones que se planea llevar a cabo

Que deben

Ser identificados

Para

Que las actividades se realicen

De manera

Armónica

Sin incurrir

En riesgos

De tipo

Legal

## Rótulos nutricionales

Consiste

En una obligación que debe señalar

Lo siguiente

Grasa saturada

Otras grasas

Azúcares totales

Sodio

Energía

Exentando

- Agua para consumo humano
- Alimentos para lactantes y niños de corta edad
- Goma de mascar sin azúcar
- Pastillas para el aliento sin azúcar
- Harinas con excepción de las preparadas
- Productos y materias primas destinados exclusivamente para uso y consumo interno de instituciones, y materias primas de uso industrial
- Hierbas, especias, condimentos o mezcla de ellas
- Infusiones de hierbas, té descafeinado o no, instantáneo y/o soluble que no contengan ingredientes añadidos

## Bibliografía

Antología UDS (COMITÁN CHIAPAS) 2024