



Nombre del Alumno: Sandra Amairani López Espinosa

Parcial: 3

Nombre de la Materia: Mercadotecnia Nutricional.

Nombre del profesor: Daniela Monserrat Méndez Guillén

Nombre de la Licenciatura: Nutrición

Cuatrimestre: 8

### 3.1 NEGOCIACIÓN Y VENTA

CONSISTE EN

El mercadeo o distribución.

COMPRENDIENDO

Actividades para hacer llegar bienes y servicios al consumidor.

HABILIDADES PARA UN DESEMPEÑO EXITOSO

Conocimiento

Escucha

ETAPAS DEL PROCESO DE VENTA

- Buscar clientes
- Iniciar relación
- Calificar al cliente

- Presentar el mensaje
- Cerrar venta
- Dar servicio a la cuenta

PROGRAMA DE VENTAS

Debe incluir políticas.

PARA

Administrar cuentas.

Garantizar actividades.

CONSISTE EN

Buscar clientes

MEDIANTE

- Guías telefónicas
- Proveedores
- Internet
- Telemarketing etc.

PARA

Convencer de la venta o una cita

Inicio de trato

PARA

Ver quién tiene mayor autoridad de iniciar la compra

Y

Generar interés

PARA

Calificar los prospectos

DETERMINAN

Si el cliente vale la pena

Y

Si no cumple, invertir en otra empresa.

Presentar el mensaje

DEBE

Transmitir info del producto o servicio.

PARA

Convencer al cliente.

MEDIANTE

- Buen trato
- Habilidad de hablar
- Ser pasivo
- Saber del negocio
- Dar prestaciones.

Cerrar la venta

PARA

Obtener el consentimiento de la compra.

MEDIANTE

¿Me permite usted que tome este pedido?

¿cuándo se lo entrego?

¿Efectivo o a su cuenta?

¿quiere la azul o la roja?

Servicio a la cuenta

PARA

Proporcionar al cliente servicios.

Y

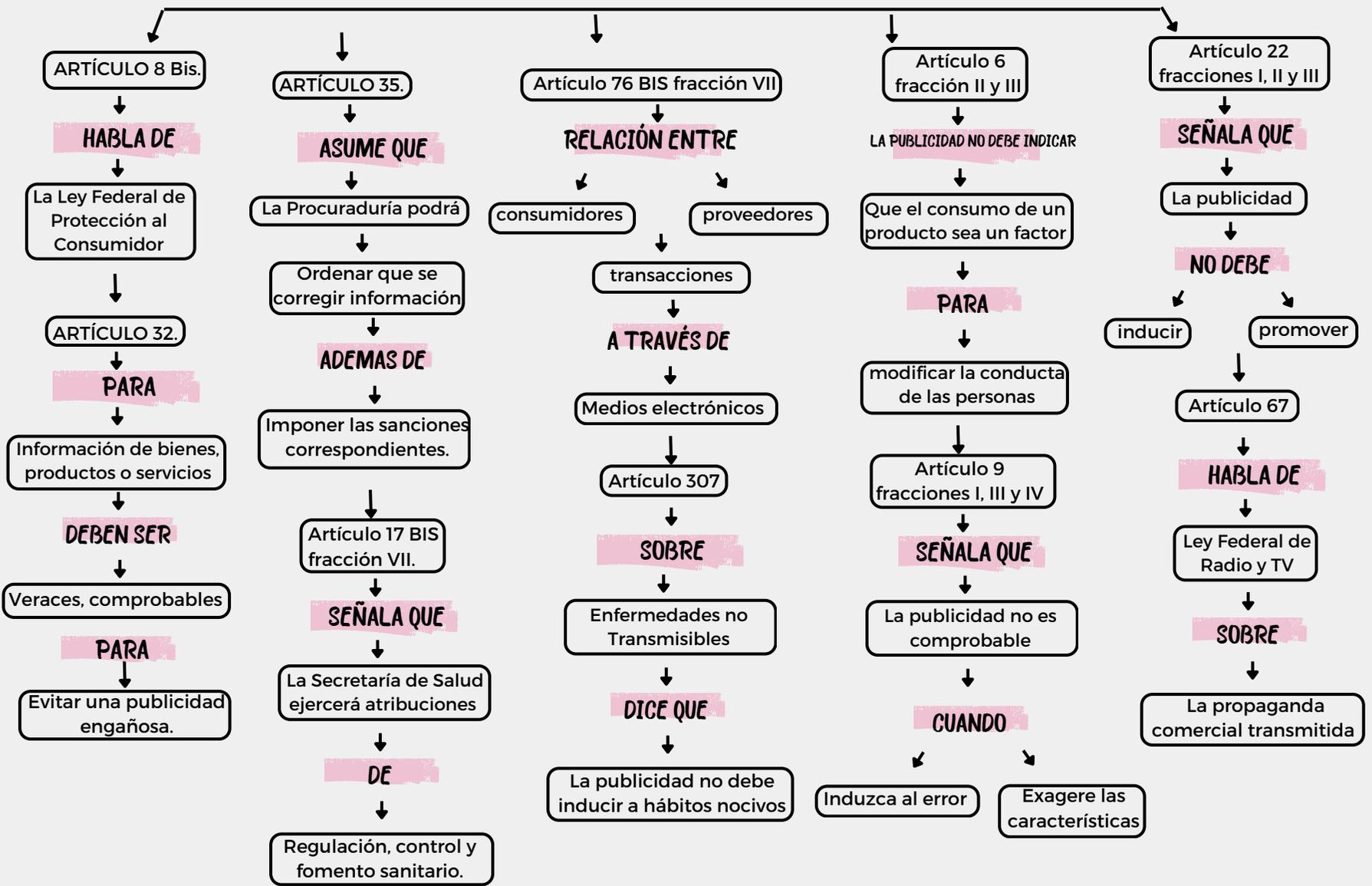
Garantizar su satisfacción

Y ASÍ

Aumentar la lealtad del consumidor

3.2. MARCO LEGAL

INCLUYE



# COMUNICACIÓN EN NUTRICIÓN.

## 3.3 RÓTULOS NUTRICIONALES

### SEGÚN LA FAO

El 32.8% de la población sufre de obesidad.

### PROVOCADO POR

Hábitos alimenticios

Falta de AF

### OCASIONANDO

32% de las muertes de mujeres.

20% de hombres en México.

### ETIQUETADO FRONTAL NUTRICIONAL

Grasa saturadas

Otras grasas

Azúcares totales

Sodio

Energía

### EXENTOS DEL ETIQUETADO FRONTAL NUTRIMENTAL

Agua

Pastillas para el aliento

Alimentos para lactantes

Chicles

materias primas

Harinas

Extractos de café

Infusiones de hierbas

Vinagres

venta a granel

## Fuentes de consulta.

Universidad del Sureste. (2023). Libro de Mercadotecnia Nutricional. Recuperado el 09/03/2024, de [plataformaeducativauds.com.mx](https://plataformaeducativauds.com.mx) Sitio web:  
<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/libro/LNU/c059d79f85ea8f1f9d9020a9a28c4bca-LC-LNU801.pdf>