



Nombre del alumno:

Cristal Alejandra Hernández Roblero

Docente:

Alejandro Aguilar Morales

Materia:

Mercadotecnia nutricional

Actividad:

Super Nota

Grupo y grado:

Octavo de nutrición (A)

Fecha:

03 de marzo de 2025

Unidad 3:

“ Comunicación en nutrición ”

Bibliografía:

Antología de Nutrición en Mercadotecnia nutricional, UDS (2025) Unidad 3 “ Comunicación en nutrición “

NEGOCIACIÓN Y VENTA

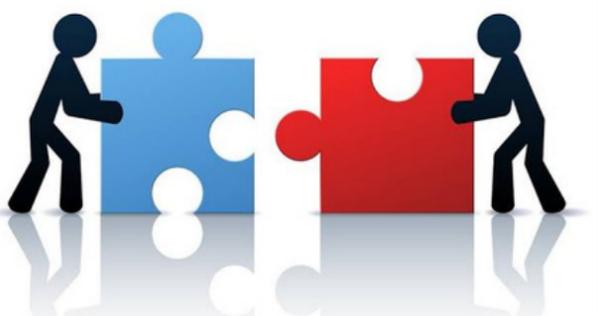


NEGOCIAR

La negociación es la estrategia que ponemos en funcionamiento cuando dos o mas partes interesadas en un asunto, acuerdan unas pautas y buscan un acuerdo que satisfaga los intereses de cada uno

VENTA

Es la acción de intercambiar un producto o servicio por dinero. Es un conjunto de actividades que se realizan para que los clientes compren un producto o servicio. El objetivo es generar ingresos y hacer crecer el negocio



PROCESO DE NEGOCIACIÓN

Preparación: Es la fase inicial que implica:

Introspección: Decide cuales son los puntos de la negociación mas importantes para ti. **Extrospección:**

Ponte "en la piel" de la otra parte para deducir cuáles son sus puntos importantes. **Considera sus**

alternativas: Normalmente la otra partes nunca suele estar de acuerdo con la primera opción que le ofrezcas

DESARROLLO DE NEGOCIACIÓN

Es el intercambio de ofertas y demandas, posiblemente con argumentos.

Esta fase consta de cuatro momentos:

- Inicio
- Proponer
- Intercambiar y construir
- Llegar a un acuerdo



TERMINACIÓN

Este paso termina cuando ambas partes alcanzan un compromiso satisfactorio

- Implementación: Consiste en ejecutar los compromisos adquiridos
- Renegociación: En el caso en que una de las dos partes proponga nuevas ofertas, a fin de reabrir la negociación.

TIPOS DE NEGOCIACIÓN POR POSICIÓN

- Negociación competitiva: Cada negociador defenderá su idea y criticara la idea contraria
- Negociación colaborativa: Tratará, no tanto de conseguir la victoria para una de las partes, como de encontrar la mejor solución posible por ambas

