



*Nombre del Alumno: Brayan  
Velasco Hernandez*

*Parcial:3er*

*Nombre de la Materia:  
MERCADOTECNIA NUTRICIONAL*

*Nombre del profesor: Alejandro  
Aguilar morales*

*Nombre de la  
Licenciatura:Nutricion*

*Cuatrimestre:8vo*



# UNIDAD III COMUNICACIÓN EN NUTRICIÓN



## Negociación

La negociación es una etapa del proceso de ventas que busca un acuerdo entre el vendedor y el comprador, mientras que la venta es el objetivo de cerrar la operación.



## Estrategias de negociación

- La mejor técnica de negociación de ventas es el gana-gana.
- Es importante conocer los tiempos de la otra parte y utilizarlos.
- Es clave expresar confianza a la hora de dirigir una negociación de ventas.



## Venta

- Abarca aspectos más emotivos.
- Implica ceder en determinadas condiciones de la propuesta inicial a cambio de obtener algo del cliente.
- El objetivo es cerrar la operación.



## Marco legal

El marco legal es el conjunto de leyes, normas, reglamentos y acuerdos que regulan las actividades de una empresa, institución o proyecto.

### Marco legal de un proyecto

- Incluye las normas legales relacionadas con el tema principal del proyecto
- Incorpora conocimientos previos para evitar errores



## Rótulos nutricionales

El rotulado nutricional es la información que aparece en la etiqueta de un alimento sobre sus propiedades nutricionales. Su objetivo es ayudar a los consumidores a tomar decisiones de compra informadas.

