



**Alumna:**

María Daniela Gordillo Pinto

**Nombre del profesor:**

Alejandro Aguilar Morales

**Nombre del trabajo:**

Unidad 3 Súper Nota

**Materia:**

Mercadotecnia nutricional

**Grado:**

8° cuatrimestre

**Grupo:**

Único

Comitán de Domínguez Chiapas a 08 de marzo de 2025.

# NEGOCIACION Y VENTA

📌 Llegar a acuerdos efectivos

◆ ¿Qué es negociar?

Proceso donde dos o más partes buscan un acuerdo mutuamente beneficioso.

◆ ¿Por qué negociamos?

Para satisfacer necesidades, construir relaciones y encontrar soluciones justas.



📌 Proceso de Negociación

**1** Preparación: Define objetivos, analiza a la otra parte y ten alternativas.

**2** Desarrollo:

Inicio: Genera confianza.

Proponer: Expón tu postura.

Intercambiar: Busca acuerdos.

Cierre: Formaliza el trato.

**3** Implementación: Cumple lo acordado.

**4** Renegociación: Ajusta si es necesario.

📌 ¿Cómo elegir la mejor estrategia?

✓ Negociaciones simples → Competitiva.

✓ Negociaciones complejas → Colaborativa.

✓ Si necesitas un acuerdo → Colaborativa.

✓ Si tienes ventaja → Competitiva (con precaución).

💡 Negociar no es solo ganar, es construir acuerdos efectivos.



📌 Tipos de Negociación

● Competitiva: Cada parte defiende su postura.

● Colaborativa: Se busca el beneficio mutuo.