



Alumna: Miriam Alejandra García Alfonzo.

Maestro: Alejandro Aguilar Morales.

Materia: Mercadotecnia nutricional.

Trabajo: Súper nota.

Grado: LN 8°

Grupo: A

Comitán de Domínguez, Chiapas, a 02 de marzo del 2025

Negociación



VENTAS

LA NEGOCIACIÓN

Es el proceso en el que dos o más partes con intereses en un asunto buscan un acuerdo que satisfaga a ambas.



¿POR QUÉ NEGOCIAMOS?

El objetivo es alcanzar acuerdos que beneficien a todas las partes, fomentando relaciones equilibradas.

¿QUÉ ES LA VENTA?

Es la acción de intercambiar un producto o servicio por dinero



PROCESO DE NEGOCIACIÓN

PREPARACIÓN FASE INICIAL

Instrospección
Decide los puntos de la negociación



Extrospección
Decide los puntos de la negociación

Considera sus alternativas
Elabora alternativas si no hay acuerdo en las primeras opciones



DESARROLLO

Intercambio de oferta y demanda

Inicio
Primera toma de contacto



Proponer
Se plantea la posición y se justifica

Intercambiar y construir
Buscar acuerdo para ambas partes y tener punto en común. tener cuidado con trampas



Llegar a un acuerdo

ESCUCHA ACTIVA

Cuando ambas partes alcanzan un compromiso satisfactorio

Implementación
Ejecuta los compromisos adquiridos



Renegación
Se proponen nuevas negociaciones



TIPOS DE NEGOCIACIÓN

COMPETITIVA

Cada negociador defenderá su idea y criticará la idea del contrario



COLABORATIVA

Se tratará de encontrar la mejor solución posible para ambas partes

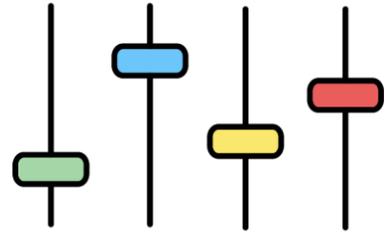


ESTRATEGIAS CLAVE PARA NEGOCIAR CON ÉXITO

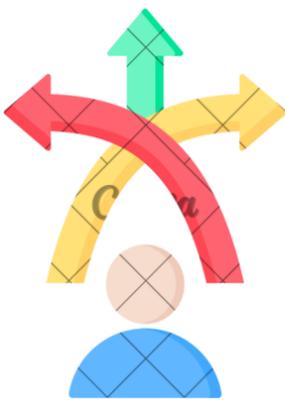
ESCUCHAR ACTIVAMENTE



PREPARAR VARIAS OPCIONES



SER FLEXIBLE, PERO FIRME EN LOS OBJETIVOS



GENERAR CONFIANZA Y CREDIBILIDAD



BIBLIOGRAFÍA

Universidad del sureste (2024). Antología de Mercadotecnia nutricional (pp 34-37). pdf

<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/libro/LNU/5613cea6814410faaa4404dd49b8a87f-LC->

LNU801%20MERCADOTECNIA%20NUTRICIONAL.pdf