



UNIVERSIDAD DEL SURESTE

UDS

MATERIA:

MERCADOTECNIA NUTRICIONAL

PROFESOR:

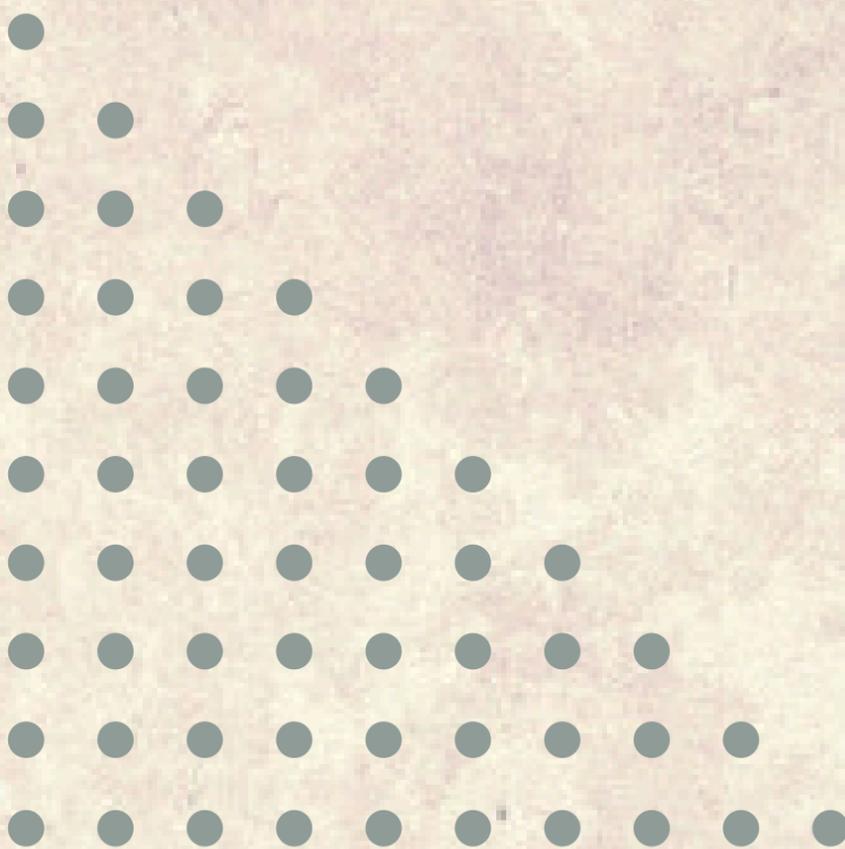
ALEJANDRO AGUILAR MORALES

SUPER NOTA

ALUMNO:

JONATHAN JIMENEZ
GOMEZ

8° CUATRIMESTRE





NEGOCIACION Y VENTA



Vender consiste en dar valor a tu oferta, la negociación es cuando entablas un diálogo con tu cliente

QUE ES NEGOCIAR

Es la estrategia que ponemos en funcionamiento en un asunto, acuerdan pautas y buscan un acuerdo que satisfaga los intereses de los dos.

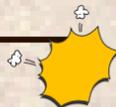


POR QUE NEGOCIAMOS

Negociar es la forma en la forma en que las personas tratan con sus diferencias buscando un acuerdo mutuo a través del dialogo.



QUE ES LA VENTA



Es la acción de intercambiar un producto o servicio por dinero. su objetivo es generar ingreso y hacer crecer el negocio.



PROCESO DE NEGOCIACION

preparación: Es la fase inicial que implica:

Introspección: Decide cuales son los puntos de la negociación

Extrospeccion: ponte en la piel de la otra parte para deducir cuales son los puntos importantes

Considerar sus alternativas: elaborar un conjunto de alteraciones y preparacion previamente



DESARROLLO DE NEGOCIACION

Es el intercambio de ofertas y demandas posiblemente con argumentos



ETAPAS

- inicio
- proponer
- intercambio y construir
- llegar a un acuerdo



TIPOS DE NEGOCIACION

• **Negociacion competitiva:** Cada negociador defendera su idea y criticara la idea del comercio



• **Negociacion colaborativa:** es un estilo que se centra en encontrar una solución mutuamente beneficiosa que satisfaga los intereses y necesidades de ambas partes



Referencias:

universidad del sureste del 2025 Apuntes de la materia mercadotecnia nutricional