



NUTRICIÓN 8°  
UNIDAD III

# MERCADOTECNIA NUTRICIONAL

PROF. ALEJANDRO AGUILAR MORALES  
ALUM. KAROL FIGUEROA MORALES



# Negociación y venta

## NEGOCIAR:

estrategia que ponemos en funcionamiento cuando 2 o más partes interesadas en un asunto



## Por qué se negocia:

Para tratar diferencias y buscar un acuerdo mutuo a través de un diálogo

## Venta:

Acción de intercambiar un producto o servicio por dinero



## Objetivo :

Generar ingresos y hacer crecer el negocio



## Preparación :

1. Introspección: cuánto está dispuesto a ofrecer para conseguirlo
2. Extrospección: cómo proceder ante ofertas
3. Considerar alternativas: buscar otras alternativas



# Negociación y venta

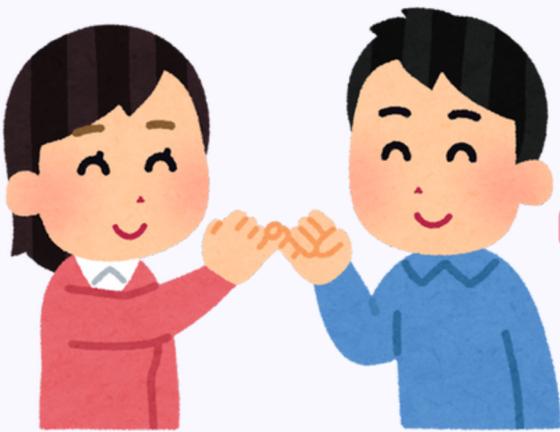
## Desarrollo de la negociación:

Intercambio de ofertas y demandas



## Momentos de los que consta (4):

- inicio: generar clima positivo y confianza
- proponer: plantear la posición
- intercambiar y construir: buscar un acuerdo aceptable
- llegar a un acuerdo: puntos de acuerdo



## Terminación:

Cuando ambas partes llegan a un compromiso satisfactorio



Implementación:  
compromisos adquiridos

- Renegociación:  
nuevas ofertas



## Tipos de negociación:

- Competitiva: cada uno defiende su idea y critica la del otro
- Colaborativa: buscar la mejor solución para ambas partes