



UNIDAD III
UDS

SUPERNOTA DE MERCADOTECNIA
NUTRICIONAL

ALUMNO: SERGIO DANIEL GÓMEZ
ESPINOZA

DOCENTE: AGUILAR MORALES
ALEJANDRO
28/02/2025



¿Qué es negociar?

Estrategia que ponemos en funcionamiento cuando dos o más partes interesadas en un asunto, acuerdan unas pautas y buscan un acuerdo que satisfaga los intereses de cada uno.



¿Por qué negociamos?

negociar es la forma en que las personas tratan con sus diferencias, buscando un acuerdo mutuo a través del diálogo. Hay que tener presente que negociar no es ganar de cualquier modo, sino establecer relaciones basadas en un acuerdo recíproco, capaz de satisfacer las necesidades e intereses de todas las partes involucradas.



¿Qué es la venta?

Es el proceso de intercambiar un producto o servicio por dinero. Es un conjunto de actividades que se realizan para que los clientes compren un producto o servicio.

El proceso de negociación

Preparación: es la fase inicial que implica:

- **Introspección:** Decide cuáles son los puntos de la negociación más importantes para ti y cuánto estás dispuesto a ofrecer para conseguirlo.
- **Extrospección:** Ponte “en la piel” de la otra parte para deducir cuáles son sus puntos importantes, y cómo puede proceder ante sus ofertas.

Desarrollo de la negociación: Es el intercambio de ofertas y demandas, posiblemente con argumentos.

- **Inicio:** hay que hacer una primera toma de contacto, generando un clima positivo que potencie la confianza mutua.
- **Proponer:** Es el momento de plantear la posición y de justificarla.
- **Intercambiar y construir:** Llega el momento de buscar un acuerdo aceptable para las dos partes. Debes buscar puntos en común. Hay que estar atento a las posibles trampas y tácticas de la otra parte.
- **Llegar a un acuerdo:** Hay que estar alerta para encontrar puntos de acuerdo. En esta fase debes procurar no expresar emociones. Intenta dejar por escrito los acuerdos una vez concretados

Terminación:

- **Implementación:** Consiste en ejecutar los compromisos adquiridos.
- **Renegociación:** En el caso en que una de las dos partes proponga nuevas ofertas, a fin de reabrir la negociación. Ambas partes intercambiarían nuevas ofertas hasta alcanzar un mejor acuerdo.



TIPOS

Existen dos tipos, totalmente opuestos, de negociación por posiciones:

- **Negociación Competitiva:** Cada negociador defenderá su idea y criticará la idea del contrario
- **Negociación Colaborativa:** Tratará, no tanto de conseguir la victoria para una de las partes, como de encontrar la mejor solución posible para ambas

CARACTERÍSTICAS DE LAS NEGOCIACIONES

COMPETITIVAS	COLABORATIVAS
Cada parte intenta sacar los mayores beneficios.	Se intenta sacar los mayores beneficios para ambas partes.
Se desconfía del otro.	Se confía en el otro.
Se insiste en la posición.	Se insiste en el acuerdo.
Se amenaza.	Se informa. Se ofrece.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Antología de la UDS de México. (2025). Mercadotecnia Nutricional.