



Mi Universidad

SUPERNOTA

Luis Rodrigo Cancino Castellanos

*Profesor: AGUILAR MORALES
ALEJANDRO*

Nutrición.

3 *unidad*

MERCADOTECNIA NUTRICIONAL

Negociación y venta

QUE SON

- **Negociación:** Es un proceso en el que dos o más partes buscan llegar a un acuerdo mutuamente beneficioso. Se utiliza en ventas, pero también en contratos, asociaciones y resolución de conflictos.
- **Venta:** Es el proceso de intercambiar un producto o servicio por dinero.



ELEMENTOS CLAVE EN LA NEGOCIACIÓN Y VENTA

- **Preparación:** Conocer el producto/servicio, el mercado y al cliente.
- **Escucha Activa:** Entender las necesidades del cliente y sus objeciones.
- **Propuesta de Valor:** Demostrar cómo la oferta soluciona un problema o mejora una situación.
- **Cierre del Trato:** Utilizar técnicas para convertir el interés en una compra real.
- **Relación a Largo Plazo:** La venta no termina con la transacción; la fidelización es clave.



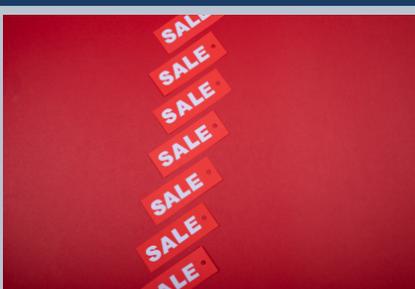
CARACTERÍSTICAS DE LA NEGOCIACIÓN

- **Intereses en juego:** Ambas partes buscan un beneficio mutuo.
- **Comunicación efectiva:** Se requiere escuchar y argumentar de manera clara.
- **Flexibilidad:** Es necesario ceder en algunos puntos para alcanzar un acuerdo.
- **Estrategia y planificación:** Se deben analizar opciones y preparar tácticas.
- **Solución de conflictos:** Se enfoca en resolver objeciones y diferencias.
- **Toma de decisiones:** Se llega a compromisos mediante concesiones o acuerdos.



CARACTERÍSTICAS DE LA VENTA

- **Orientación al cliente:** Se centra en cubrir las necesidades del comprador.
- **Persuasión:** Se utilizan técnicas para influir en la decisión del cliente.
- **Valor agregado:** No solo se vende un producto, sino una experiencia o beneficio.
- **Cierre de la venta:** Se aplican estrategias para concretar la compra.
- **Postventa y fidelización:** Se mantiene la relación con el cliente para futuras ventas.
- **Conocimiento del mercado:** Es clave entender la competencia y las tendencias.



References

- (N.d.). Wordpress.com. Retrieved March 8, 2025, from <https://syscomer.wordpress.com/wp-content/uploads/2013/08/2-competencias-en-negociacion-fundamentos-2.pdf>

Diapositivas de clase mercadotecnia nutricional marzo 2025