



# MERCADOTECNIA NUTRICIONAL.



Alumna: Jimena Maldonado Marín.  
Profesor: Alejandro Aguilar Morales.  
Unidad III.  
8° cuatrimestre LNU.  
Suor nota.  
Fecha: 7 de marzo del 2025.

# NEGOCIACIÓN Y VENTA.

## NEGOCIACIÓN.

La negociación es la estrategia que ponemos en funcionamiento cuando dos o más partes interesadas en un asunto. Se negocia por la satisfacción de las necesidades e intereses de las personas, es el objetivo que perseguimos cuando negociamos.



## PROCESO DE NEGOCIACIÓN.

- **Preparación:** esta fase implica a las introspección y extrospección.
- **Desarrollo de la negociación:** intercambio de ofertas y demandas.
- **Llegar a un acuerdo.**



## 4 TIPOS BÁSICOS DE NEGOCIACIÓN

La negociación por posiciones es la forma habitual de negociar, donde los negociadores explicarán las ventajas de cada una de sus posturas y los inconvenientes.



- **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.



## CRITERIOS PARA ELEGIR EL TIPO DE NEGOCIACIÓN

- Tipo de negociación.
- La necesidad de llegar a un acuerdo.
- Una de las 2 partes tiene dominación.



# BIBLIOGRAFÍA.

Universidad del sureste (UDS), antología para  
mercadotecnia nutricional (2025)