

UDS

Nombre del alumno: Lourdes Aylin Velasco Herrera.

Maestro: Alejandro Aguilar Morales

Materia: Mercadotecnia nutricional

Fecha: 07 de marzo del 2025

Grado y grupo: NLU - 8A



Negociación y venta

Es una estrategia que se pone en funcionamiento cuando 2 o más partes interesadas buscan un acuerdo que satisfaga los intereses de cada uno.



¿PORQUE NOEGOCIAMOS?

Es la forma en que las personas tratan sus diferencias, buscando un acuerdo mutuo a través del dialogo.



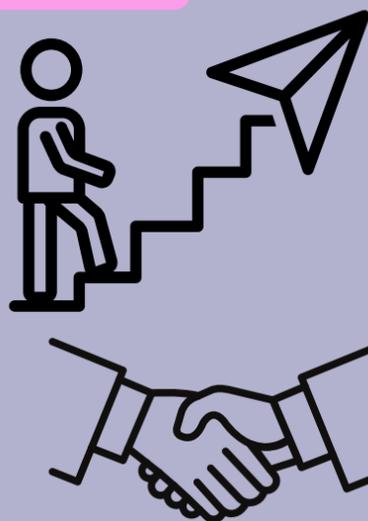
¿QUE ES LA VENTA?

Es un conjunto de actividades que se realizan para que los clientes compren un producto o servicio.

PROCESOS DE LA NEGOCIACION.

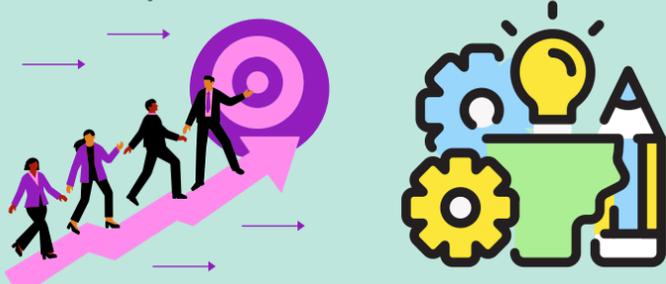
Preparación: esta fase inicial consta de 3 elementos

- **Introspección:** decide cuales son los puntos de la negociación más importantes para ti y cuanto estas dispuesto a ofrecer para conseguirlo.
- **Extrospeccion:** pone "en la otra piel" de la otra parte para decidir cuáles son sus puntos importantes y como puede proceder ante sus ofertas.
- **Considera sus alternativas:** normalmente la otra parte nunca sabe estar de acuerdo con la primera opción que se le ofrece, por ello elabora un conjunto de alternativas y prepara tu exposición previamente.



Desarrollo de la negociación: es el intercambio de ofertas y demandas.

- **Inicio:** en el primer momento hay que hacer una primera toma de contacto, generando un clima positivo que potencie la confianza mutua.
- **Proponer:** llega el momento de plantear la posición y justificarla.
- **intercambiar y construir:** llega el momento de buscar un acuerdo aceptable para las 2 partes.
- **llegar a un acuerdo:** hay que estar alerta para encontrar puntos de acuerdo.



Terminación: este paso termina cuando ambas partes alcanzan un compromiso satisfactorio.

- **Implementación:** consiste en ejecutar los compromisos adquiridos.
- **Renegociación:** ambas partes intercambian nuevas ofertas hasta alcanzar un mejor acuerdo.



TIPOS DE NEGOCIACION.

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, si no de encontrar la mejor solución posible para ambos.

