

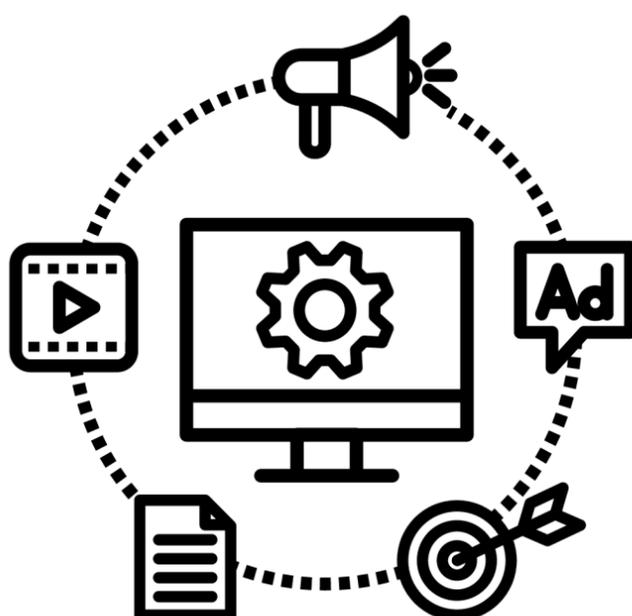
MERCADOTECNIA NUTRICIONAL



UDS

UNIVERSIDAD DEL SURESTE

"SUPERNOTA"



UNIDAD III

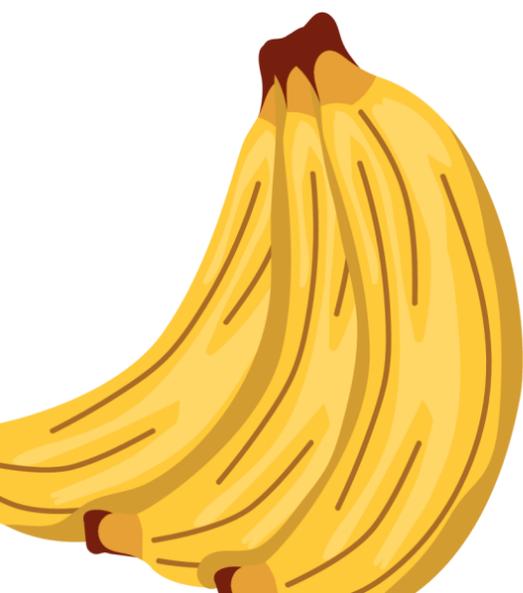
COMUNICACIÓN EN NUTRICION

PROFESOR: ALEJANDRO AGUILAR MORALES

ALUMNO: GERARDO HUMBERTO AGUILAR
CRUZ

CUATRIMESTRE 7

FECHA DE ENTREGA: 09 DE MARZO 2025



COMUNICACIÓN EN NUTRICIÓN

UNIDAD III

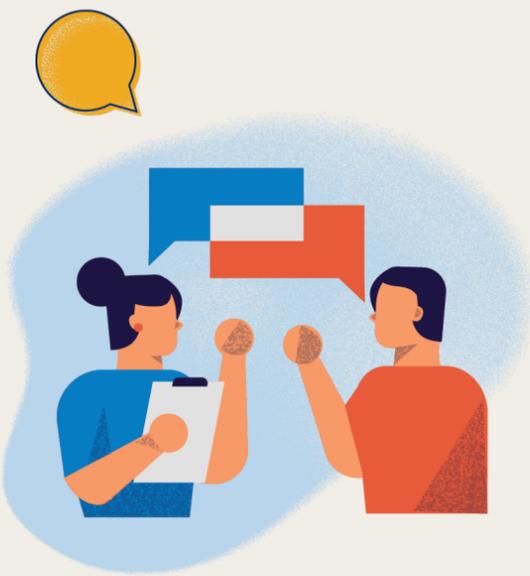
NEGOCIAR

ESTABLIR PAUTAS SOBRE ALGUN INTERES EN COMUN QUE SATISFACE AMBAS PARTES



¿POR QUE NEGOCIAMOS?

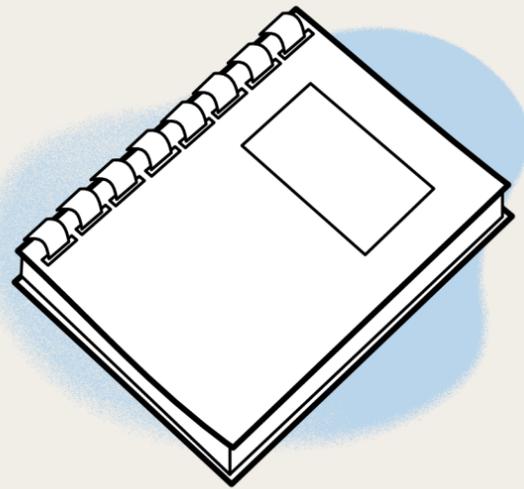
SATISFACER NECESIDADES E INTERESES DE LS PERSONAS



PROCESO DE NEGOCIAR

PREPARACION

- INSTRASPECCION (PUNTOS A NEGOCIAR)
- ESTROSPECCION



DESARROLLO DE LA NEGOCIACION

INTERCAMBIO DE OFERTA Y DEMANDA CONSTA DE 4 ETAPAS

- INICIO
- PROPONER
- INTERCAMBIAR Y CONSTRUIR
- LLEGAR A UN ACUERDO



TIPOS DE NEGOCIACION

1. NEGOCIACION COMPETITIVA (NEGOCIA Y DEFIENDE IDEAS)
- NEGOCICACION COLABORATIVA (SE DA SOLUCION PARA AMBAS PARTES)



CRITERIOS PARA ELEGIR EL TIPO DE NEGOCIACION

- 1.- ELEGIR EL TIPO DE NEGOCIACION QUE SE QUIERE
- 2.- TENER EN CUENTA LA NECESIDAD DE LLEGAR A UN ACUERDO
- 3.- 1 O 2 PARTES TIENEN LA POSICION DOMINANTE



BIBLIOGRAFIA:

ANTOLOGIA DE LA UNIVERSIDAD DEL SURESTE. (2025).

COMITAN DE DOMINGUES CHIAPAS

ANTOLOGIA PARA MERCADOTECNIA NUTRICIONAL