



# Mi Universidad

## Super Nota

**Nombre del Alumno:** Gpe Elizabeth Hidalgo Ruiz

**Nombre del tema:** Negociación y venta

**Parcial:** III

**Nombre de la Materia:** Mercadotecnia Nutricional

**Nombre del profesor:** Alejandro Aguilar Morales

**Nombre de la Licenciatura:** Nutrición

**Cuatrimestre:** Octavo



# NEGOCIACIÓN Y VENTA

La negociación es la estrategia que ponemos en funcionamiento cuando dos o mas 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

## ¿QUÉ ES LA VENTA?

Es la acción 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 objetivo es generar ingresos y hacer crecer el negocio



## PROCESO DE NEGOCIACIÓN

**Preparación** - es la fase inicial que implica: Intercepción, Extrospección y considera sus alternativas.

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

Implica: Inicio, Proponer, Intercambiar y construir, llegar a un acuerdo.

**Terminación** Este paso termina cuando ambas partes alcanzan un compromiso satisfactorio (Implementación y renegociación)

Existen dos tipos, totalmente opuestos de negociación por posiciones:

**Negociación competitiva:** Cada negociador defenderá su idea y criticara 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

### **Referencias bibliograficas**

Universidad del Sureste. Apuntes Unidad III Mercadotecnia nutricional

Antología pag. 34-37

<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/libro/LNU/5613cea6814410faaa4404dd49b8a87f-LC-LNU801%20MERCADOTECNIA%20NUTRICIONAL.pdf>