

“COMUNICACION EN NUTRICION”

Nombre del Alumno: América Nahil Espinosa Cruz

Materia: Mercadotecnia en nutrición

Nombre del Profesor: Alejandro Aguilar

Unidad: 3

Licenciatura: Nutrición

Cuatrimestre: 8vo



UNIDAD III COMUNICACIÓN EN NUTRICIÓN

Negociación

La negociación es una etapa del proceso de ventas que busca un acuerdo entre el vendedor y el comprador, mientras que la venta es el objetivo de cerrar la operación.



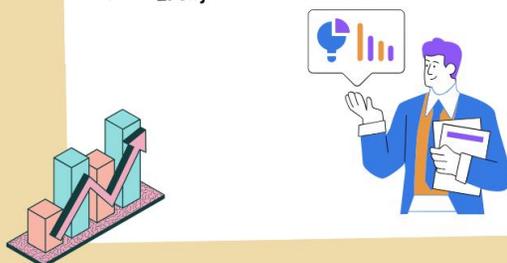
Estrategias de negociación

- La mejor técnica de negociación de ventas es el gana-gana.
- Es importante conocer los tiempos de la otra parte y utilizarlos.
- Es clave expresar confianza a la hora de dirigir una negociación de ventas.



Venta

- Abarca aspectos más emotivos.
- Implica ceder en determinadas condiciones de la propuesta inicial a cambio de obtener algo del cliente.
- El objetivo es cerrar la operación.



Marco legal

El marco legal es el conjunto de leyes, normas, reglamentos y acuerdos que regulan las actividades de una empresa, institución o proyecto.

Marco legal de un proyecto

- Incluye las normas legales relacionadas con el tema principal del proyecto
- Incorpora conocimientos previos para evitar errores



Rótulos nutricionales

El rotulado nutricional es la información que aparece en la etiqueta de un alimento sobre sus propiedades nutricionales. Su objetivo es ayudar a los consumidores a tomar decisiones de compra informadas.

