



Nombre de la universidad:

Universidad del sureste UDS

Nombre de la alumna:

Yadira Guadalupe Morales Ramírez

Nombre del profesor:

Aguilar Morales Alejandro

Nombre del trabajo:

Súper nota de negociación y venta

Materia:

Mercadotecnia nutricional

Grado:

Octavo cuatrimestre

Grupo:

A

Comitán de Domínguez Chiapas. Marzo de 2025.

NEGOCIACIÓN Y VENTA



Negociación

Estrategia cuando 2 o más partes interesadas en un asunto, buscan un acuerdo que los satisfaga

Negociar es la forma en que las personas tratan sus diferencias



Al negociar buscan un acuerdo mutuo a través del diálogo

Negociar no es ganar, sino establecer relaciones basadas en acuerdo

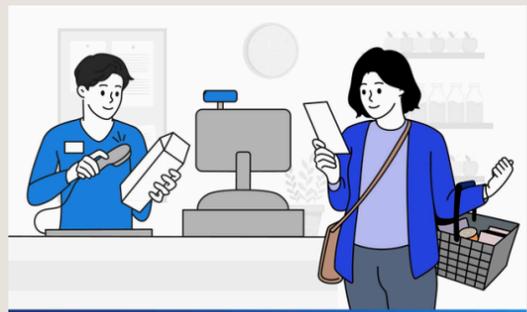


Venta

Es intercambiar un producto o servicio por dinero



La venta son actividades realizadas para que los clientes compren un producto o servicio



El objetivo de la venta es generar ingresos y hacer crecer el negocio

Proceso de negociación

1. Preparación

Introspección.
Decide cuales son los puntos de negociación más importantes



Extrospección.
Deduce cuales son sus puntos importantes

Considera sus alternativas.
Elabora un conjunto de alternativas



2. Desarrollo de la negociación

Intercambio de ofertas y demandas



Inicio.
Primera toma de contacto,
generando un clima positivo que
potencie la confianza



Proponer.
Momento de plantear la
posición y de justificarla



Intercambiar y construir.
Momento de buscar un acuerdo
aceptable para las 2 partes



Llegar a un acuerdo.
Procurar no expresar emociones

3. Terminación

Ambas partes alcanzan un
compromiso satisfactorio



Implementación.
Ejecuta los compromisos
adquiridos

Renegociación.
Una de las 2 partes propone
nuevas ofertas



Tipos de negociación

Negociación competitiva

Negociación colaborativa



Bibliografía.

- Antología de la Universidad Del Sureste (UDS) del año 2025 de Mercadotecnia Nutricional
- Apuntes del día 20 de febrero de 2025