



## **Mi Universidad**

*Nombre del Alumno: Alexa Gabriela Morales Coutiño*

*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: 8°*

*Comitán de Domínguez, Chiapas*

# Negociación y venta



## ¿Qué es negociar?

Estrategia que se pone en función cuando dos o más partes interesadas en un asunto. Acuerdan pautas y buscan la satisfacción mutua



## ¿Por qué negociamos?

-Tratar diferencias por medio del diálogo

-Satisfacer necesidades



## Proceso de negociación



### Preparación

- Decide los puntos más importantes
- Maneja la empatía para tener un mejor concepto



### Desarrollo de la negociación

- Intercambio de ofertas y demandas
- Identificar posiciones



### Inicio

- Generar un clima positivo que potencie la confianza mutua



### Proponer

- Plantear la posición y justificarla



### Intercambiar y construir

- Buscar un acuerdo aceptable por ambas partes
- Buscar puntos en común
- Estar atento a posibles estafas



### Llegar a un acuerdo

- Llegar al punto o a los puntos de acuerdo
- Estar alerta, no e presar emociones
- Intenrar proponer dejar por escrito los acuerdos tomados

# Negociación y venta



## Tipos de negociación



### **Negociación competitiva**

- Cada negociador defenderá su idea y criticar la idea del otro
- Cada parte intenta sacar los mejores beneficios
- Existe desconfianza del otro
- Se insiste en la posición
- Se amenaza



### **Negociación colaborativa**

- No sólo trata de buscar la victoria para una de las partes, si no también busca la mejor solución posible para ambas
- Mejor beneficio para las dos partes
- Se confía en el otro
- Se insiste en el acuerdo
- Se informa y se ofrece (mejorar la fluidez)