



MERCADOTECNIA NUTRICIONAL



Alumnas: Jazmín Bernabé Galicia
Profesor: Alejandro Aguilar Morales.
Nutrición 8° cuatrimestre.
Trabajo: Infografía.
Fecha: 05 de febrero de 2025

COMUNICACIÓN EN NUTRICIÓN



La negociación es la estrategia utilizada por dos o más partes para acordar pautas y alcanzar un acuerdo que satisfaga sus intereses.



La satisfacción de las necesidades e intereses de las personas, es el objetivo que perseguimos cuando negociamos.



negociar es la forma en que las personas tratan con sus diferencias, buscando un acuerdo mutuo a través del diálogo



La negociación se divide en cuatro fases esenciales de un proceso:

- Preparación
- Conducción
- Implementación
- Renegociación



Implementación: Ejecutar los compromisos adquiridos.

Renegociación: Reabrir la negociación si una parte propone nuevas ofertas, intercambiando hasta alcanzar un mejor acuerdo.

La negociación por posiciones es un método común en el que los negociadores exponen las ventajas de sus posturas y desventajas de las propuestas contrarias, haciendo concesiones mutuas para alcanzar un acuerdo.



Negociación Competitiva: Defiende tu idea y critica la del otro.

Negociación Colaborativa: Busca la mejor solución para ambas partes.

BIBLIOGRAFÍA:

*Universidad del Sureste. (2025). Antología de Mercadotecnia
nutricional [Archivo PDF].*