

**UNIVERSIDAD DEL SURESTE  
CAMPUS TAPACHULA**

**LICENCIATURA EN NUTRICIÓN**

**MERCADOTECNIA NUTRICIONAL**

**SUPER NOTA  
LA NEGOCIACION Y SUS TIPOS**

**DOCENTE: PATRICIA DEL ROSARIO LUNA  
GUTIÉRREZ**

**ALUMNA: JOSSELINE SARAHI CERDIO  
ZEPEDA**

**sÉPTIMO CUATRIMESTRE**

**MARZO, 2025**

# LA NEGOCIACION Y SUS TIPOS

## Negociación integrativa

También se conoce como negociación cooperativa o ganar-ganar.

Se busca una mejor distribución de los beneficios de las partes. Se desarrolla en un ambiente de cooperación.

## Negociación distributiva

Se basa en el principio de que lo que una parte gana, la otra lo pierde.

Es un tipo de negociación tradicional.

Un ejemplo es la venta de un auto usado, donde el vendedor busca obtener el mayor beneficio posible y el comprador el precio más bajo.

Es un enfoque más agresivo y se centra en obtener el máximo beneficio posible.

No preserva las relaciones a largo plazo.

## Negociación acomodativa

Una de las partes adopta una actitud más sumisa, buscando complacer a la otra parte.

Se hace como estrategia para reforzar las relaciones a largo plazo.

## Negociación competitiva

Es un enfoque más agresivo y se centra en obtener el máximo beneficio posible.

No preserva las relaciones a largo plazo.

## Tipos de técnicas de NEGOCIACIÓN



### Negociación acomodativa

Una de las partes cede, con la intención de obtener beneficios en el futuro



### Negociación competitiva o de suma cero

Las partes se enfrentan, nadie quiere ceder y solo puede haber un ganador



### Negociación colaborativa

Ambas partes ceden para lograr un acuerdo beneficioso para todos



### Negociación evitativa

Una de las partes se retira porque no cree que vaya a obtener beneficios