



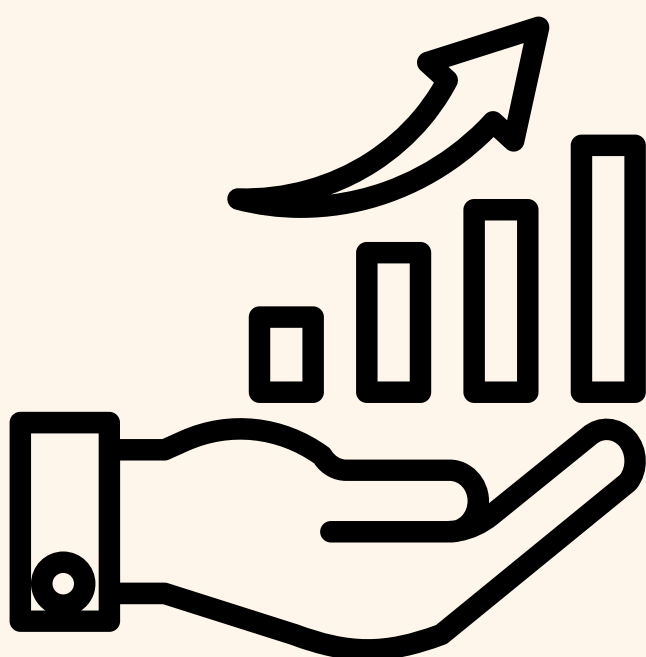
**MERCADOTECNIA
NUTRICIONAL**

**DOCENTE: PATRICIA DEL
ROSARIO LUNA
GUTIERREZ**

**ALUMNA: DIANA BRIONES
RAMIREZ**

8VO CUATRIMESTRE

**NEGOCIACION Y SUS
TIPOS**



NEGOCIACION

1

¿QUÉ ES?

La negociación es un proceso de comunicación entre dos o mas partes que buscan llegar a un acuerdo mutuamente beneficioso.

2

DISTRIBUTIVA

También llamada de “suma cero”.
Una parte gana y la otra pierde.
Se enfoca en maximizar el beneficio propio.

3

INTEGRATIVA

Busca un beneficio mutuo.
Se basa en la cooperación y el “ganar-ganar”.
Fomenta relaciones a largo plazo.

4

POR CONCESIONES

Ambas partes ceden en algunos puntos para llegar a un acuerdo.
Se usa cuando ninguna parte puede obtener todo lo que quiere.

5

COLABORATIVA

Similar a la integrativa, pero con mayor énfasis en la creatividad.
Se buscan soluciones innovadoras que beneficien a todos.

6

COMPETITIVA

Cada parte trata de imponer su posición.
Se basa en la persuasión y la presión.



**BIBLIOGRAFIA:
ANTOLOGIA DE LA
UNIVERSIDAD DEL SURESTE
CAMPUS TAPACHULA
CHIAPAS AÑO 2025**