

UNIVERSIDAD DEL SURESTE

materia: marketing nutricional

DOCENTE: Patricia del rosario luna gutierrez

ALUMNO: ANTHONY GONZÁLEZ GORDILLO

8VO CUATRIMESTRE

TAPACHULA, CHIAPAS A 08 DE marzo DEL 2025

# NEGOCIACIONES



Una negociación es un proceso de comunicación entre dos o más partes para llegar a un acuerdo. El objetivo es encontrar una solución que satisfaga las necesidades de todos los involucrados.



## Acomodativa

Este tipo de negociación se caracteriza por ceder en mayor medida para mantener la armonía y las relaciones a largo plazo.



## Competitiva

Enfocada en la distribución de recursos limitados, donde el éxito de una parte implica la pérdida de la otra. Puede ser útil en situaciones de conflicto de intereses.



## Colaborativa

Busca la creación de valor para ambas partes, trabajando juntas para maximizar beneficios mutuos. Se centra en soluciones creativas y en la técnica de negociación "ganar-ganar"



## Por compromiso

Las partes buscan acuerdos equitativos mediante concesiones mutuas. Implica un nivel intermedio de cooperación y ceder para llegar a un punto medio.



# **Bibliografía**

**antología de la materia de  
marketing en nutrición de la  
biblioteca en línea de la  
universidad del sureste  
campus Tapachula**