

Nombres: Erinson Borrayo Carné: 16004336 Fecha: 25/01/2021

1. **Dé tres razones de por qué una empresa debe saber negociar**

-una empresa debe saber negociar para poder alcanzar un objetivo que es sobresalir en el mercado de la competencia

-Debe de tener la habilidad de negociar: para poder llegar a un mejor acuerdo posible de negociación que sea satisfactoria para ambas partes

-Tener como punto importante influir en el cliente para que tenga una experiencia agradable y conseguir que siga consumiendo productos de dicha empresa

2. **Mencione tres factores de negociación de los clientes y explique uno**

- los clientes saben y quedan satisfechos cuando han sabido cómo negociar debido a que manifiestan una ventaja superior frente a la empresa, usando como defensa: productos sustitutos, también como grandes volúmenes de compras o posiblemente que el cliente pueda producir el mismo producto

- grandes volúmenes de compra, En este caso el cliente tiene en su defensa una compra superior a la acostumbrada, la empresa tiende a disminuir su capacidad de negociar, sabiendo que el cliente puede obtener lo que desea.

3. **Mencione tres factores de negociación de los proveedores y explique uno**

- Los proveedores son aquellas personas u empresa que nos abastece de productos necesarios para poder ejercer su actividad económica. Para ello es necesario que opere en un mercado de monopolio, que pueda ofrecer insumo de mejor calidad, más que el de los competidores, que exista un exceso de demanda en relación de alta oferta

- "que pueda ofrecer un insumo de mejor calidad, más que el de los competidores"

- Un proveedor debe saber que busca y necesita el cliente, así mismo tener iniciativa de comunicarlo al resto del equipo para poder crear el producto y así satisfacer las necesidades del cliente e influir a que tenga una buena experiencia.