



Taller 3: Comercialización y Negociación del Producto Lácteo

Objetivo: Reconocer elementos clave para negociar y vender productos lácteos en el entorno local.

1. Define qué es un "acuerdo comercial".

Es un compromiso entre 2 parts que establecen condiciones para intercambiar un producto o servicio, como precios, cantidades, pagos.

2. Identifica tres canales de venta que podrían usarse para comercializar los quesos producidos:

- venta directa
- Fincas
- Mercado local
- Distribución en tiendas
- comercialización a través de redes.

3. ¿Qué debe contener una ficha técnica del queso fresco?

- Lo primero :
 1. Nombre del producto
 2. Ingredientes
 3. organolépticas.
 4. información.

Hector. y Nancy