# **PROPÓSITO:**

Identificar los tipos de clientes para desarrollar una excelente estrategia en su perfil de negocios

## **MOTIVACIÓN:**

Vea el siguiente video https://www.youtube.com/watch?v=egkOLUiEdx4

#### **EXPLICACIÓN:**

Consulte, produzca intelectualmente y revise perfil de negocios

## **EJERCICIOS:**

- 1.Mediante consulta explique cada uno, resuma en su cuaderno y acompañe con dos ejemplos que usted conozca. Breve relato
- \*\* Los Apóstoles.\*\* Los Clientes Leales
- \*\* Los **Clientes** Terroristas\*\* Los **Clientes** Potencialmente Desertores.
- \*\* Los Clientes Indiferentes. \*\* Los Clientes Rehenes.
- \*\* Los impacientes.
  - 2.Relacione en unos 10 renglones el video con los tipos de clientes. Producción intelectual libre y personal
  - **3.**Con base en el tema, formule unas tres estrategias en su **perfil de negocios** que le permita: Generación de ganancias

#### **EVALUACIÓN:**

- 1. Revisión de la evidencia del trabajo realizado en el cuaderno de los puntos y 1 y 2 de los ejercicios, a más tardar el 6 de agosto(equivale a taller). Sinapsis en PDF
- 2. Aplique ejercicio tres (3), y proponga en el perfil de negocios a más tardar el 13 de agosto(Equivale a perfil de negocios)

#### **BIBLIOGRAFÍA:**

Perfil de negocios

Guia perfil de negocios

Guias BBVA

Webgrafia