

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(equivalente a taller).Sinapsis en PDF
2. Aplique ejercicio tres (3), y proponga en el perfil de negocios a más tardar el 13 de agosto(Equivalente a perfil de negocios)

BIBLIOGRAFÍA:

Perfil de negocios

Guia perfil de negocios

Guias BBVA

Webgrafia