

**PROPÓSITO:**

RECONOCER LOS TIPO DE CLIENTES ESPECIALMENTE LOS POTENCIALES TENIENDO EN CUENTA SU IDEA DE NEGOCIO

**MOTIVACIÓN:**

RECONOCER LOS TIPOS DE CLIENTES Y COMPRENDER LAS DIFERENTES NECESIDADES DE COMPRA Y LAS QUE SE ADECUAN A SU IDEA DE NEGOCIO

**EXPLICACIÓN:**

REALIZAR LAS ACTIVIDADES PLANTEADAS EN LOS EJERCICIOS

**EJERCICIOS:**

**N° Actividades a Desarrollar**

- 1 Consultar los tipos de clientes
- 2 Clasificación de los tipos de clientes
- 3 Cuadro comparativo, características necesidades particulares de cada cliente y que trato se debe tener para concluir l venta

**OBSERVE EL SIGUIENTE DOCUMENTO Y EXPLIQUE**

<https://www.crandi.com/caracteristicas-de-los-clientes-potenciales/>

**1-QUE ENTIENDE POR CLIENTE POTENCIAL**

**2- QUE CARACTERÍSTICAS TIENEN LOS CLIENTES POTENCIALES**

**3- QUIENES SON SUS CLIENTES POTENCIALES SEGÚN SUS CARACTERÍSTICAS**

**EVALUACIÓN:**

DESARROLLAR LAS ACTIVIDADES PLANTEADAS

**BIBLIOGRAFÍA:**

<https://www.crandi.com/caracteristicas-de-los-clientes-potenciales/>

<https://www.entrepreneur.com/article/269007>