

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>