**EMPRENDIMIENTO**

**TALLER N°6**

**CAROLINA LOPEZ OSOSRIO**

**CC. 1110579281**

**PROFESOR: YAMILE MUÑOZ**

**JORNADA SABATINA**

**CICLO 5.1**

**INSTITUCION EDUCATIVA MIGUEL DE CERVANTES SAAVEDRA**

**IBAGUE - TOLIMA**

Realizar:

1. ¿Cómo consideras que se puede tener un cliente satisfecho?

2. ¿Cómo debe ser atendido un cliente?

3. ¿Cuáles son las necesidades básicas de un cliente?

4. ¿Cómo identificar las necesidades del cliente?

5. ¿Cuántos tipos de necesidades tienen los clientes?

1R/T: Para mantener un cliente satisfecho se debe como primer método se debe brindarle una buena atención, y hacer una charla con el o ella aparte de lo que se venda en el negocio interactuar un poco para que se sienta más tranquilo tranquila y se balla satisfecho del negocio.

2R/T: Un cliente debe de ser atendido de buena manera y con buena actitud brindarle la mejor atención y hacerlo sentir bien darle buenos precios sin desmejorar la calidad del producto.

3R/T: Las necesidades básicas del cliente son:

* Ser comprendido
* Sentirse bienvenido
* Sentirse importante
* Sentir comodidad
* Sentir confianza
* Sentirse escuchado

4R/Para comprender las necesidades de los clientes, debemos ir más allá de las necesidades manifestadas y descubrir también las no manifestadas. Algunas necesidades de los clientes se deben a usos no previstos por el proveedor

Los métodos para detectar las necesidades del cliente incluyen:

* Ser cliente
* Comunicarse con los clientes
* Simular el uso por los clientes

La comunicación referente a la insatisfacción con el producto generalmente se realiza por iniciativa de los clientes, a través de las quejas.

5R/T:

1. Subsistir: Significa la tracción física y mental para estar sanos
2. Protección: Las garantías ayudan a la gente a que se sientan protegidos cuando estas adquieren algún producto o servicio
3. Aprecio: puede ser que inspire respeto, sentido del humor o generosidad
4. Entendimiento: entender significa utilizar tu capacidad, curiosidad e intuición para investigar o analizar las necesidades del cliente
5. Participación: dedicación y sentido del humor son dos cualidades que acompañan a la participación
6. Tiempo libre: el tiempo libre inspira a la creatividad e imaginación, generalmente la gente usa juegos sale a fiestas, o simplemente tiene tiempo de ocio
7. Creatividad: imaginación, astucia, ingenio y curiosidad son cualidades de esto
8. Identidad: el sentido de pertenencia, autoestima y conciencia se desarrollan con la identidad propia del cliente
9. Libertad: autonomía y mente abierta son dos conceptos muy importantes que hacen que la libertad en las personas a los clientes les gusta sentirse libres de hacer sus propias decisiones.