

**UNIVERSIDAD DEL SURESTE (UDS)**



Materia:

**MÉTODOS Y TÉCNICAS DE VENTAS**

Trabajo:

**Super Nota**

**Ciclo de la administración de relaciones con los clientes**

Carrera:

**Licenciatura En Administración de Empresas**

**6to Cuatrimestre**

**Modulo: 2**

Alumno:

**Guillermo Antonio Jimenez Moreno**

Lic.:

**ALDO IRECTA NAJERA**

**10/06/2020**

# DESCUBRIR CONOCIMIENTOS



Obtener y analizar información sobre el cliente.



# PLANEAR EL MERCADO

Planes y estrategias de mercadotecnia, es decir, permite diseñar los medios para atraer al cliente.



# INTERACCION CON LOS CLIENTES

Aplicar los planes y estrategias a través de la fuerza de ventas.



# ANALIZAR Y PERFECCIONAR

Aprendizaje suscitado por la respuesta del cliente ante los productos o servicios que se le ofrecieron.



**TIEMPO  
&  
FORMA**