



Ciclo de la administración de relaciones con los clientes

Enrique Romero Farrera

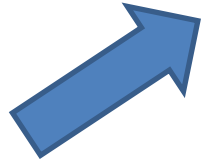
Métodos y Técnicas de ventas

Aldo Irecta Najera

09 de Julio del 2020

Correo electrónico: enrique0760719@hotmail.com

ANALISIS DE RESULTADOS



Analizar y perfeccionar

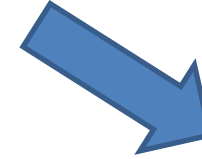
En esta última etapa se analizan los resultados obtenidos y de ser necesario se perfeccionan las estrategias hasta lograr la excelencia.

EJECUCION DE PLANES



Interacción con los clientes

OBTENER Y ANALIZAR



Planear el mercado



PLANEACION DE ESTRATEGIAS



Descubrir conocimientos



CICLO DE LA ADMINISTRACION DE RELACIONES CON LOS CLIENTES