



**UNIVERSIDAD DEL SURESTE**

---

---

**MAESTRIA EN ADMINISTRACION EN SISTEMA DE SALUD**

**UNIDAD:**

**MERCADOTECNIA EN SALUD**

**Actividad:**

**UNIDAD III. LA PROMOCION EN LAS INSTITUCIONES HOSPITALARIAS**

**Presenta:**

**SILMAR REYES CRUZ**

**Modalidad:**

**EN LINEA**

**Actividad:**

**SUPERNOTA**

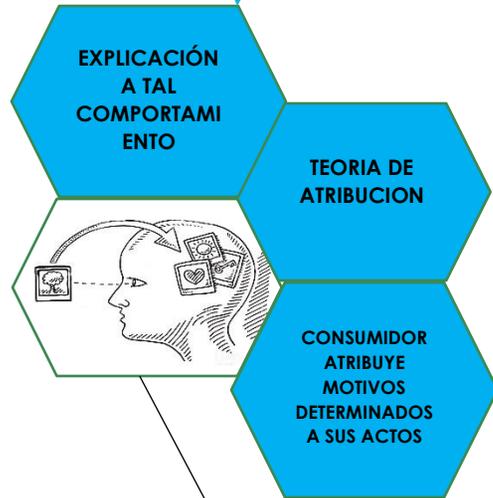
**Fecha:**

**14/ABRIL/2023**



## 3.2. LAS VENTAS PERSONALES

FORMADO POR UNA SERIE DE FASES O ETAPAS SECUENCIALES CUYA IMPORTANCIA, INTENSIDAD Y DURACIÓN DEPENDEN DEL TIPO DE COMPRA QUE SE EFECTÚE



### VARIABLES DE MERCADOTECNIA

PRODUCTO  
PRECIO  
DISTRIBUCION  
PROMOCION

RECONOCIMIENTO DEL PROBLEMA

BUSQUEDA DE INFORMACION

EVALUACION ANALISIS ALTERNATIVAS

DECISIÓN DE COMPRA/ NO COMPRA

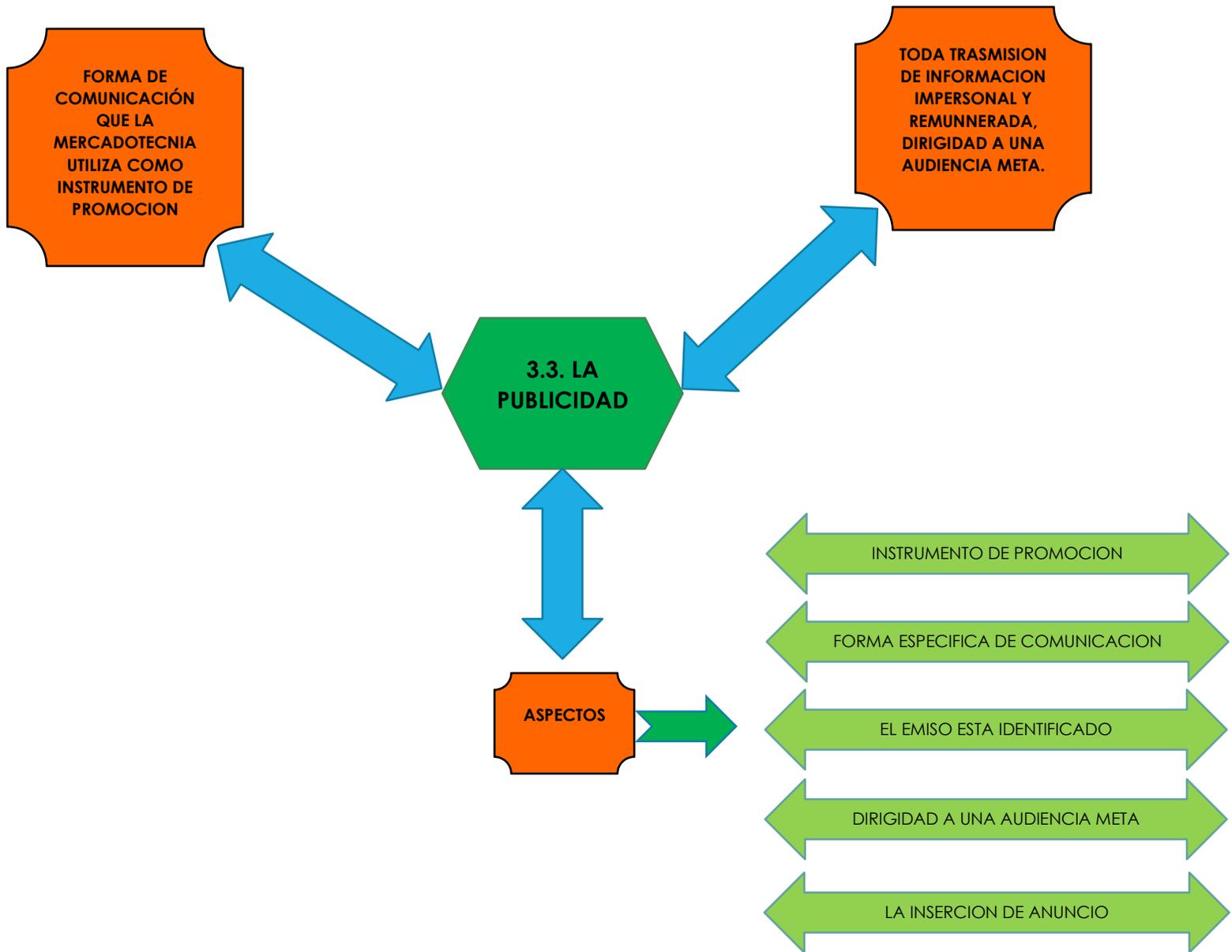
SENSACIONES POSTERIORES A LA COMPRA

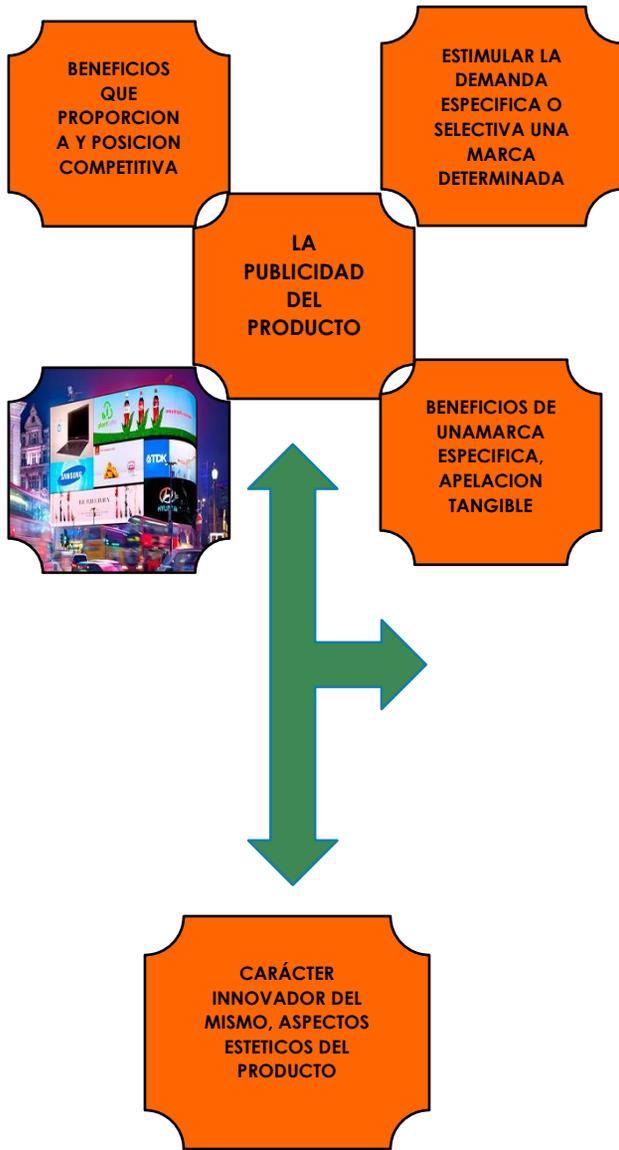
### VARIABLES INTERNAS

MOTIVACION  
PERCEPCION  
EXPERIENCIA  
ACTITUDES  
CARACTERISTICAS  
PERSONALES

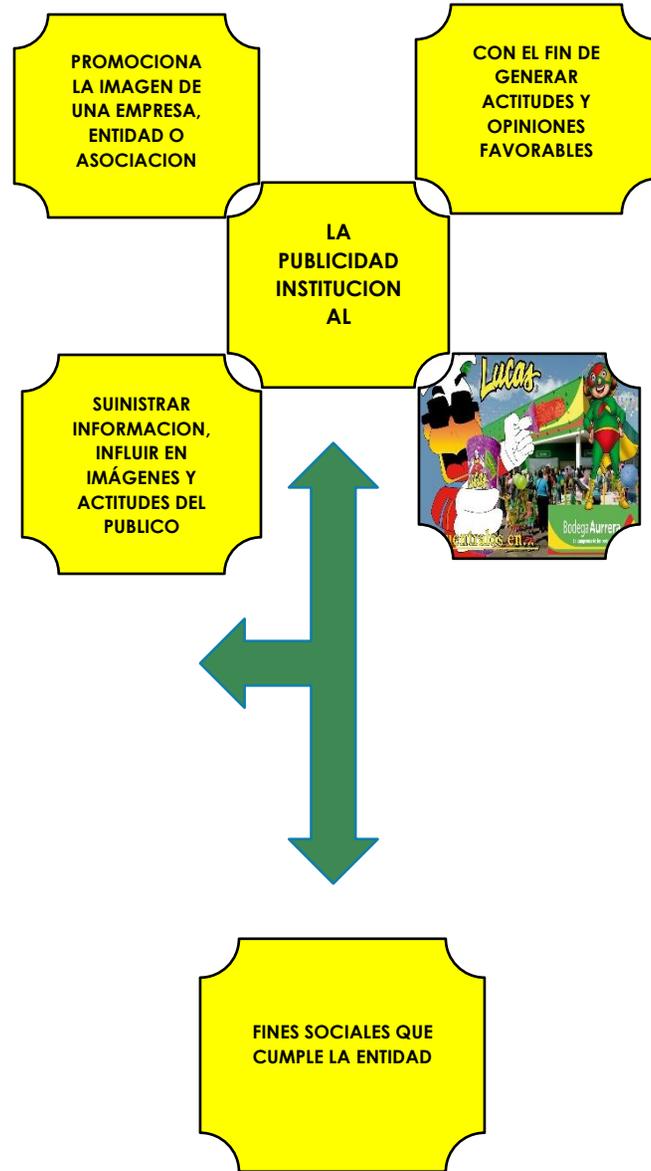
### VARIABLES EXTERNAS

ENTORNO  
ECONOMICO  
CULTURAS  
GRUPOS SOCIALES  
INFLUENCIAS  
PERSONALES





**3.4. LOS MEDIOS DE PROMOCION**



REVISTEN CIERTAS QUE LOS HACEN DIFERENTES DE LOS PRODUCTOS DE CONSUMO O INDUSTRIALES

3.5. MEZCLA AMPLIADA



SERVICIOS DE PREVENTA

SON TODAS LAS ACTIVIDADES QUE EFECTUA EL VENDEDOR

ES EL SERVICIO QUE SE OFRECE ANTES DE LA ENTREGA DEL SASTIFACTOR

DURANTE LA VENTA

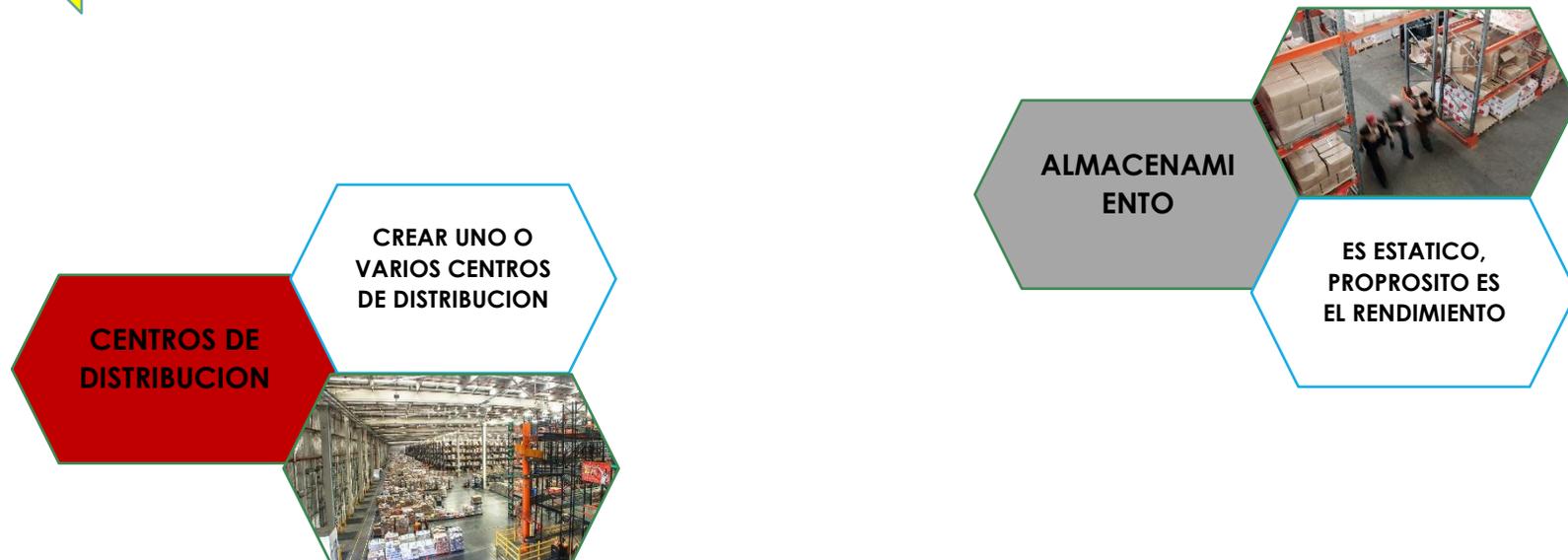


POSVENTA

ACTIVIDADES QUE EFECTUA EL VENDEDOR, QUE EL CONSUMIDOR ADQUIRIO



**3.5.1 DESCRIPCION DEL PROCESO PARA LA SECCION, UBICACIÓN, CONSTRUCCION Y MANTENIMIENTO DEL ESPACIO HOSPITALARIO**

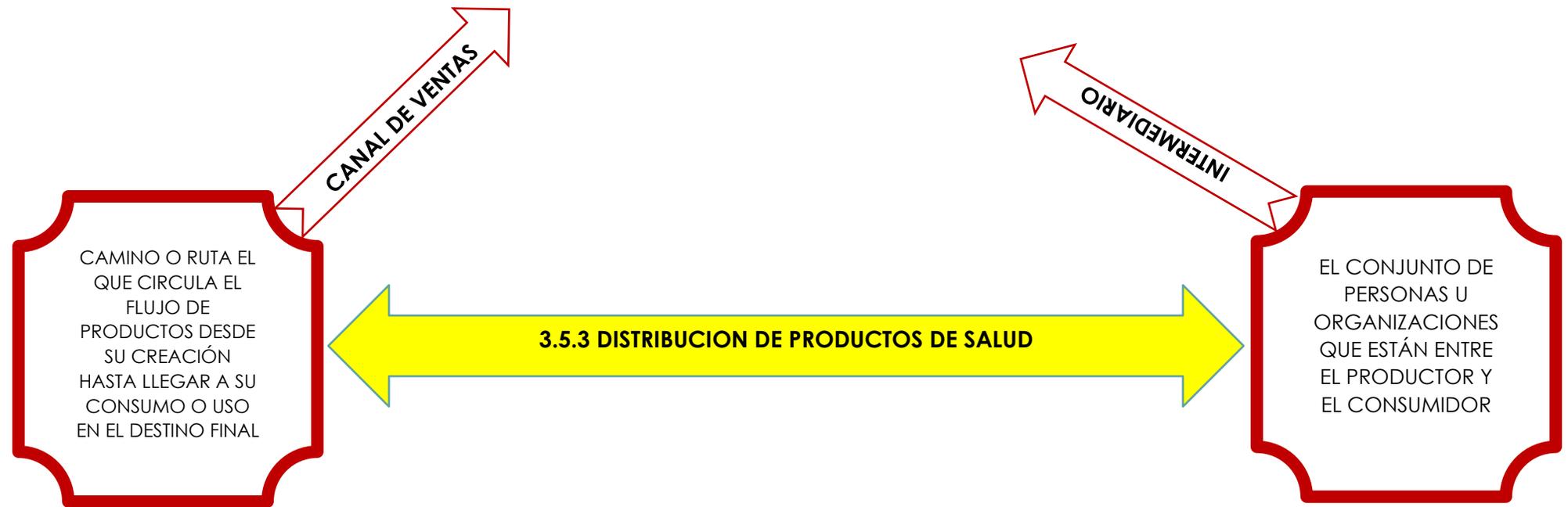




EL EQUIPO DIRECTIVO DEBE PLANTEARSE UN PROYECTO DE GESTION

**3.5.2 DESCRIPCION DEL PROCESO PARA DESARROLLO DE UN NEGOCIO EN EL CAMPO DE LAS INSTITUCIONES HOSPITALARIAS. APERTURA DE UN NUEVO CENTRO HOSPITALARIO.**





**3.5.4  
COMUNICACION EN SALUD**

**RECOGE LA  
COMPLEJIDAD DE  
LA DIALECTICA  
DE LOS MEDIOS**



**SOCIEDAD  
AMERICANA  
PARA EL CONTROL  
DE LA CALIDAD**

**CONJUNTO DE  
CARACTERÍSTICAS DE UN  
PRODUCTO PROCESO O  
SERVICIO QUE LE CONFIEREN  
SU APTITUD PARA  
SATISFACER LAS  
NECESIDADES**

**APTITUD O  
ADECUACION AL  
USO**

**3.5.5 PLACEME, EL  
COMPONENTE DE  
CALIDAD**

**CUANDO  
SATISFACE LA  
NECESIDADES Y  
EXPECTATIVAS  
DEL CLIENTE**

