



## **Mi Universidad**

*Nombre del Alumno: Fabiola Ruiz Abarca.*

*Nombre del tema: Relaciones públicas y su desarrollo operativo.*

*2do parcial.*

*Nombre de la Materia: Relaciones públicas.*

*Nombre del profesor: Luis Eduardo López Morales.*

*Nombre de la Licenciatura: Administración y estrategias de negocios.*

*7to cuatrimestre.*

# RELACIONES PÚBLICAS Y SU DESARROLLO OPERATIVO



## INFLUENCIA SOBRE LA DIRECCIÓN DE VENTAS Y LOS CLIENTES

Las RRPP tienen una gran influencia en la dirección o departamento de ventas, ya que las RRPP propician para que el personal de ventas tenga un buen desempeño y genere un ambiente armónico y como consecuencia aumenta las ventas.

## RELACIONES CON EL GOBIERNO ACTITUD, VALORACIÓN DE SITUACIONES, AYUDA ESTATAL.

- El gobierno como órgano regular: El gobierno regula ciertas actividades de los organizadores por medio de leyes que emite.
- Gobierno como fuente de crédito: Cobran mayor importancia a partir de septiembre de 1982 entró en vigor el decreto.
- Gobierno como fuente de información: A través de entidades el gobierno realiza censos, investigaciones.



- Gobierno como órgano impositivo: Capacidad y autoridad para cumplir un sistema tributario.
- Gobierno como coordinador: Coordinador de la economía y actividades nacionales.
- Gobierno como competidor: Iniciativa privada en diversas ramas de las actividades económicas, a través de empresas.

## RELACIONES PÚBLICAS CON OTROS ORGANISMOS.

Las cámaras de gobierno y la de industria constituye un importante medio que facilita la comunicación de comerciantes e industriales con el gobierno, ya que hace verdaderamente representativa la corriente de opinión de tales sectores privados ante los organismos gubernamentales, poniéndole más fuerza.



## TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN EN RELACIONES PÚBLICAS: SOPORTES.

Los comunicadores y relacionistas públicos trabajan empleando una serie de técnicas y estrategias que les ayudan a conseguir al final del día su objetivo. Relacionarse con la prensa, los medios de comunicación cumplen un papel importante en la esfera social.

## RELACIONES CON LOS CLIENTES ACTUALES Y POTENCIALES.

- Clientes actuales: Son aquellos que visitan tus negocios son los que hacen posible que tengas fuentes de ingresos.
- Clientes potenciales: Son clientes que tienen capacidades, recursos, necesidades que les permite comprar tus servicios o productos.

