



Mi Universidad

super nota

Ezequiel Francisco pascual

Nombre del tema: Las Relaciones Públicas y su Desarrollo Operativo.

Parcial 2

Nombre de la Materia: RELACIONES PUBLICAS

Nombre del profesor: LUIS EDUARDO LOPEZ MORALES

Administración y estrategia de negocios

7 cuatrimestre

13 de octubre de 2024

Las Relaciones Públicas y su Desarrollo Operativo



Influencia sobre la dirección de ventas y los clientes.

no es más importante quien más gente mande; sino quien más clientes internos y externos tenga, pues la gestión obtiene mayor valor, entre mejor servicios preste. Para las relaciones públicas estos clientes internos, externos y consumidores son también algo más que eso: son públicos muy importantes para su labor y para el desarrollo empresarial de la organización.



Relaciones con el gobierno actitud, valoración de situaciones, ayuda estatal.

El gobierno como fuente de crédito: Las relaciones con el gobierno considerado como fuente de crédito cobraron mayor importancia a partir del primero de septiembre de 1982. El gobierno como coordinador los tres aspectos del gobierno mencionados hasta ahora convierten a éste en un coordinador de la economía y actividades nacionales. El gobierno como competidor El gobierno compete con la iniciativa privada en muy diversas ramas de las actividades económicas, a través de empresas descentralizadas principalmente, así como de otros organismos oficiales.



Relaciones públicas con otros organismos.

Relaciones con el periódico, La Importancia de la Comunicación, Relaciones con la prensa, Los públicos, Comunicación Organizacional, Las relaciones públicas básicas para los organismos no lucrativos,



Técnicas de comunicación en relaciones públicas: soportes.

1. Relacionarse con la prensa,
2. Relacionarse con los clientes,
3. Comunicación visual corporativa,
4. Espacios digitales,
5. Comunicación interna,
6. Patrocinadores y mecenas,
7. Relacionarse con las instituciones,
8. Relacionarse con la comunidad,
9. Grupos de presión o lobbys,
10. Comunicación financiera.



Relaciones con los clientes actuales y potenciales.

¿Qué son clientes actuales? No hay que ser un sabio para entender este concepto. Son aquellos clientes que visitan tus negocios ¡Ahora! son los que hacen posible que tengas fuentes de ingresos. Pero como dicesu propio nombre, son actuales, es decir activos.

¿Qué son clientes potenciales? Son clientes que tienen capacidades, recursos, necesidades... que les permite comprar tus servicios o productos. No necesariamente tienen que ser actuales, incluso su concepto se utiliza más para referirse a esas personas, empresas.



BIBLIOGRAFIA

Carretón Carmen, las relaciones públicas en la gestión de la comunicación interna, EditorialAIRP,

Alicante, España, 2009.

Castillo Antonio, Introducción a las Relaciones Públicas, Edit. IIRP, España, 2010Ríos

Jorge, relaciones PÚBLICAS, Editorial Trillas,

<https://www.emprender-facil.com/clientes-actuales-y-potenciales/>

ANTONIO DI GENOVA GROUP <https://antoniodigenova.com/relacionespublicas-orientadas-a-potenciar-el-turismo/>