



Mapa conceptual

Nombre del Alumno: Alexa Gabriela Rodríguez Galindo.

Nombre del tema: Relaciones públicas y su desarrollo operativo.

Parcial: 2da unidad.

Nombre de la Materia: Relaciones públicas.

Nombre del profesor: Luis Eduardo López.

Nombre de la Licenciatura: Administración y estrategias de negocios.

Cuatrimestre 7.

Fecha: 12 de Octubre de 2024.

Las relaciones públicas y su desarrollo operativo.



Influencia sobre la dirección de ventas y los clientes.

Tienen una gran influencia en el departamento de ventas ya que las R.P propicia que el personal de ventas tenga un buen desempeño y genere un ambiente armónico, y por ende aumenten las ventas.



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

El gobierno como órgano regulador: el gobierno regula ciertas actividades de las organizaciones por medio de leyes que emite.

El gobierno como fuente de crédito: El estado se convirtió en la principal fuente de financiamiento para un mayor número de organizaciones.

El gobierno como órgano impositivo: Tiene la capacidad para crear u hacer cumplir un sistema tributario.

El gobierno como coordinador: Los cuatro aspectos del gobierno mencionados convierten a éste en un coordinador de la economía y de las actividades nacionales.

El gobierno como competidor: El gobierno compite con la iniciativa privada en diversas ramas de las actividades económicas, a través de empresas descentralizadas.



Relaciones públicas con otros organismos.

R.P con la comunidad

El término comunidad nos referimos al grupo de personas que viven en la misma zona o localidad en la que esta establecida la organización, y tiene intereses similares.



Técnicas de comunicación en relaciones públicas: soportes.

-Relacionarse con la prensa-con los agentes de comunicación- con los clientes- con los espacios digitales- con los patrocinadores- con las instituciones- con la comunidad.



Relaciones con los clientes actuales y potenciales.

Los clientes actuales: Son aquellos clientes que visitan tus negocios, son los que hacen posible tener fuentes de ingresos, ya que son activos.

Los clientes potenciales: Son los clientes que tienen capacidades, recursos, necesidades... que les permite comprar tus productos o servicios.