Nombre de alumno: Eddy Antonio López Pérez

Nombre del profesor: sisys Alexandra yañes pinto

Nombre del trabajo: super nota

Materia: acción empresarial

Grado: 6

Grupo: A

Comitán de Domínguez Chiapas a 30 de julio de 2025

- ¿Cómo vivieron la actividad? La actividad estuvo divertida e interesante ya que se pudieron implantar lo que antes habíamos visto en clase y estuvo muy dinámico e interactivo la cual en mi opinión estuvo bien ya que se aprende mejor cuando un tema o varios temas lo podemos poner en practica
- ¿Qué sintieron al presentar su emprendimiento? Al principio un poco de nervios al momento de interactuar para poder vender los productos, pero después de un tiempo ya se veía con naturalidad para la venta y recordar como vender a las demás personas.
- ¿Qué conceptos aprendidos durante el cuatrimestre aplicaron en la presentación?

A llegar a tener una buena autoconfianza para poder vender y tener el conocimiento de lo que estábamos vendiendo para que poder llegar a resolver dudas del producto que estábamos vendiendo.

- Mencionar al menos tres temas vistos en clase

1. Elementos de una planificación comercial: todo el proceso que conlleva al realizar esta actividad antes de du su ejecución, como la misión, visión, análisis del mercado, estrategias, modificación y evaluación
2. Las técnicas que ese usaran para poder llegar a cerrar una venta: el poder de convencimiento a pesar de las amenazas que hay en el entorno comercial
3. Como generar confianza con los clientes: la manera de hablar y expresarse para poder vender, el respeto que esto conlleva y la paciencia que debemos tener al momento de vender.

¿Qué funcionó bien en su equipo? La decoración y la presentación que hubo al momento de presentar al producto con los consumidores, la antencion que se llego a generar con los clientes y la coordinación de venta que tubo cada integrante del equipo.

¿Qué podrían mejorar para futuros proyectos? En un estudio de mercado mas profundizado y llegar a innovar mas en los productos para que haya mas variedad y mayor posibilidad de nuevos clientes futuros.

- ¿Qué habilidades desarrollaron? Desarrolle mas la autoconfianza al momento de la venta y también el nivel de convencimiento que esto implica para poder cerrar una venta, también llegar a tener mas paciencia con los clientes y con los de mi equipo ya que es importante trabajar en equipo para poder desarrollar un buen nivel de liderazgo
- ¿Cómo creen que esta experiencia les servirá en su vida profesional como veterinarios con perfil emprendedor? Nos ayudara en un futuro al momento de trabajar en equipo para poder liderar bien y llegar a poder vender bien en el caso que el emprendimiento sea una veterinaria y si encaso es una clínica ayudaría el como interactuar con las demás personas.

Reflexión

Esta actividad nos ayudaría como médicos veterinarios a mejorar en el sentido laboral y también social al momento de comunicarnos con las demás personas y por decirlo así quitarnos la pena que algunos tienen al momento de vender ya que un vendedor se hace, y a los que ya tienen un poco de experiencia en la venta es bueno ya que se pueden ir puliendo unos detalles que solemos generar y poder poner en práctica lo que antes estamos viendo en clase y llevarlo acabo en la vida cotidiana; y también todo lo que conlleva antes de emprender, tener todo planificado para que nuestro emprendimiento sea mejor, tener una visión y misión clara y concisa, ver las posibles amenazas, oportunidades que podemos llegar a generar, y las debilidades que tenemos y poder mejorar, un estudio de mercado mas profundizado para ver en que llegamos a tener una ventaja de la competencia y agarramos de ahí para poder sacar ventaja.