



Nombre de alumno: Hannia Jolette Velázquez Pérez.

Nombre del profesor: Sissy ALEXANDRA YAÑEZ PINTO.

Nombre del trabajo: Expo Emprende.

Materia: ACCION PROMOCIONAL.

Grado: Sexto cuatrimestre.

Grupo: B.

Comitán de Domínguez Chiapas a 30 de julio de 2025

Descripción de su experiencia personal en la Expo Emprende.

Vivimos la actividad de una forma agradable, fue muy interesante y demasiado gratificante, sobre paso las expectativas que tenamos individualmente y tambien en equipo, nos divertimos demasiado durante todo el proceso de la empresa desde el principio cuando decidimos que seria nuestra empresa y el nombre, las actividades en el salón, como nos organizamos. Al presentar nuestro emprendimiento nos sentimos muy contentos, sentiamos la emocion al maximo, pensabamos que no ibamos a vender, nos pusimos un poquito nerviosos pero todo salio excelente, nos esforzamos nos quedamos muy contentos, y los clientes tambien quedaron muy felices les gusto mucho, algunas personas compraron hasta 2 veces y varios productos.

Algunos conceptos que aprendidos durante el cuatrimestre los aplicamos en nuestra venta y alguno de ellos fueron, estrategia de marketing ya que promocionamos a las personas que conociamos, interactuabamos con los clientes. Ahí aplicamos el tipo de comunicación verbal nuestro lenguaje fue claro, empatico. Aplicamos lo aprendido en habilidades de la comunicación. Identificamos compradores potenciales, nos preparamos para el proceso de venta. Aplicamos merchandising. Y aplicamos las principales características del vendedor identificamos las necesidades de los clientes, proporcionamos información, superamos objeciones con argumentos, y cerramos la venta con confianza.

Algunos temas vistos en clase son: Proceso de venta, el papel del vendedor. habilidades de comunicación, venta personal y errores en la venta personal.

Todo funciono bien en nuestro equipo, nos organizamos muy bien todos trabajamos de manera equitativa, y nos desempeñamos según las habilidades que teniamos, por ejemplo cocinar, hacer decoraciones, logotipos, transcribir el trabajo que se realizo en clase, todo lo hicimos juntos en equipo. Podrimos mejor muchisimo más para proyectos a futuro en realizar con mas anticipación algunas actividades, para no estar trabajando tan tarde, independientemente del tiempo que agendamos para realizar cada actividad como todo lo haciamos desde 0 y no teniamos tanta experiencia tardabamos mas en realizar cada actividad. Y aprovechamos que mi

compañera maria sabe de reposteria, y como nos llevamos muy bien hay y hubo mucha comunicación durante todo el proceso.

Durante este trascurso desarrollamos algunas habilidades de venta, como saber comunicarnos con nuestros clientes, el saber hacer marketing y aprendimos que no solo es vender por vender si no hay que saber organizarse; y la experiencia de venta ya que nunca habia vendido postres, y durante este proceso aprendi a como realizar algunos postres. Saber resolver problemas ya que estabmos estresados que no queda una parte de nuestra decoración, y tomarlo con calma y al final de cuenta si pudimos resolver el problema.

Puede ser que esta experiencia nos ayude a lo mejor un futuro nos podria ayudar en nuestra carrera como medicos, para saber como organizar una empresa y como hacer que tenga ventas, y si tenemos alguna pagina pues

En conclusion nos quedamos con una gran felicidad de que vendimos todo nos gusto mucho participar, creo que la idea de vender y hacer realidad lo que estabamos realizando en el salón surgio por mi equipo, durante todo el proceso siempre estuvimos felices, pasamos momentos muy divertidos con mi equipo y claramente lo volveriamos a hacer, lo haríamos mejor porque aprendimos de nuestros errores, Y lo que vimos durante este cutrimestre claramente sirve para aumentar las ventas, como solucionar conflictos en una empresa. Nos dimos cuenta que si saliendo de trabajar no ejercemos la carrera podriamos vender postres, o otros productos. Y que depende de la actitud y efuerzo fueron los resultados.





