

Instituto Privado
Rafael Arévalo Martínez.

Nombre: javier villatoro

Grado: 4to admoñ

Curso: Mercado tecnid 1

Catedratica: Mayte Escobar

Presentación

A continuación presentare
los pasos principales
sobre como manejar a
los clientes y los
productos.

Tomad de decisiones del Cliente.

Garantizar una buena experiencia al Cliente.

Etapa Previa a la compra

Es buscar información sobre el producto y estar seguro de lo que se va a comprar, y satisfacer las necesidades de algo que se quiere, ya sea por necesidad o por gusto.



Etapas del encuentro de Servicio

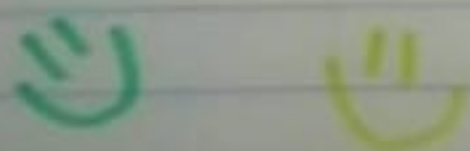
Después de estar seguro de lo que se va a comprar se hace el pedido, la reservación del producto y se manda la solicitud.

Se tiene que evaluar la calidad del servicio que se está recibiendo y ver si cumple las expectativas.



Etapas Posterior al encuentro

Con esta etapa los clientes aún continúan con la evaluación del producto y saber si sus expectativas, con esta evaluación, los clientes saben que tan satisfechos o insatisfechos se sienten con el producto.



Plomentario es son di

Para mi como mi Primer
año de mi carrera aprendi que
todo lleva un proceso y este
tema es uno de los principales