

TRAM

Nombre:

Wendy Noemy Velásquez
Soto

Grado:

4to Perito en administración
de empresas

Trabajo:

Toma de decisiones



PRESENTACIÓN

Es el proceso mediante  el cual se realiza una elección entre diferentes opciones o formas posibles para resolver diferentes situaciones en la vida en diferentes contextos. La toma de decisiones consiste, básicamente, en elegir una opción entre las disponibles, a los efectos de resolver un problema actual o potencial. Para desarrollar estrategias de marketing debemos entender cómo las personas toman decisiones sobre la compra y uso de algún servicio.

Toma de decisiones



Todos los clientes o personas toman decisiones en la compra de algún producto o servicios, el cliente antes de usar o comprar algún servicio toma decisiones ya que elige lo que mas le convenga y la

que llene sus expectativas, la toma de decisiones es un muy importante en los clientes, todo servicio o todo producto debe ser de muy buena calidad, ya que cuando el producto o servicios es de buena calidad se vende mucho mas rapido, es por ello que todo producto o servicio debe ser de muy buena calidad.

1) Comprar un teléfono



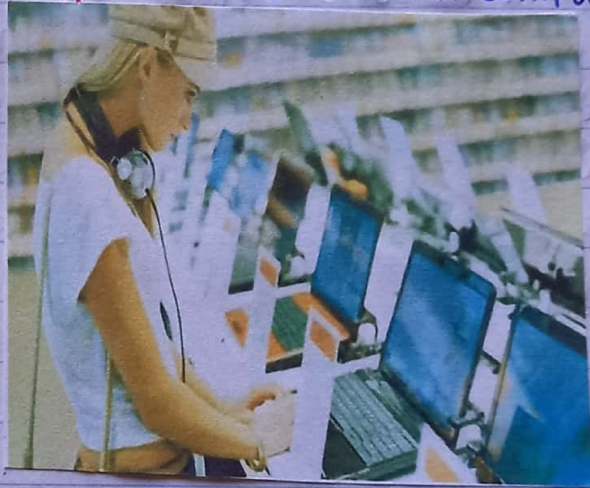
2) Comprar un carro.



3) Comprar un reloj



4) Servicio de una computadora.



Etapa previa a la compra.

La etapa previa a la compra es cuando una persona tiene una necesidad y de inmediato empieza a buscarle una solución para satisfacer esa necesidad que tenga esa persona, ya que todos tienen necesidades como en una organización también hay necesidades que deben ser satisfechas, es muy

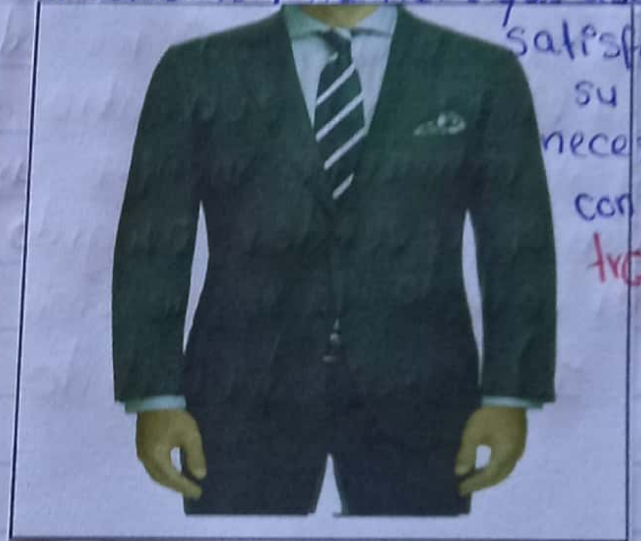


Importante que todas aquellas necesidades sean Satisfechas, como tambien se puede ver que en una empresa hay necesidades que deben ser Satisfechas

1) Cuando una persona tiene hambre debe satisfacer con comida.



2) Cuando una persona una entrevista importante y no tiene que usar Satisface su necesidad con un traje.



3) Cuando una persona tiene alguna cita y no tiene Zapatos, debe satisfacer su necesidad comprando un par de Zapatos.



4) Cuando una persona no tiene ropa que poner debe satisfacer su necesidad comprando ropa.



Etapa del encuentro de servicio



La etapa del encuentro de servicio se basa con una serie de contactos con el proveedor elegido. Esta etapa generalmente causa una desagradable inconformidad. Los servicios de alto contacto proporcionan una mayor cantidad de indicios de la calidad que los de bajo contacto. La etapa del encuentro de servicio, esta etapa generalmente incluye una serie de contactos con el proveedor elegido. Usualmente inicia con el pedido la reservación o enviar la solicitud.

1) Entrega del Pedido

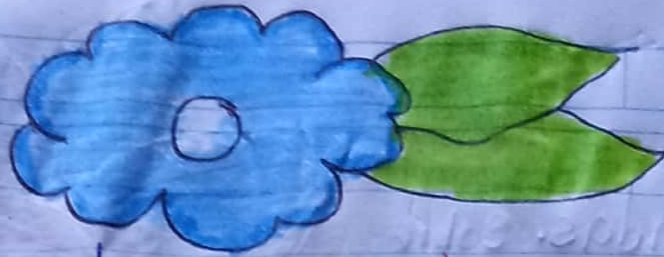


Solicitud

2) Poder ingresar a una (empresa) universidad



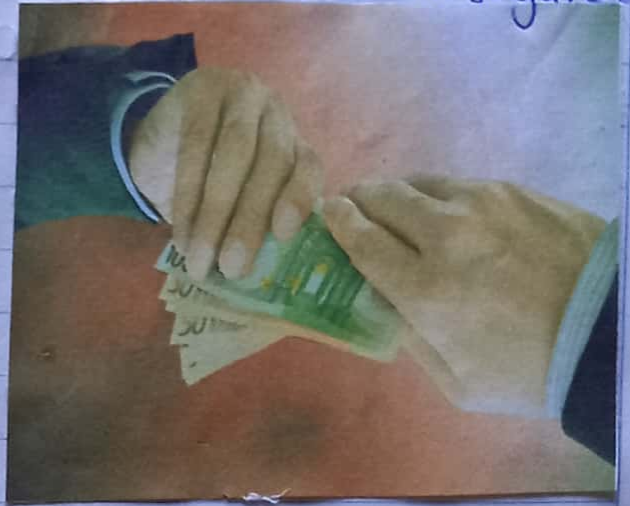
9)



3) Realizar un pedido



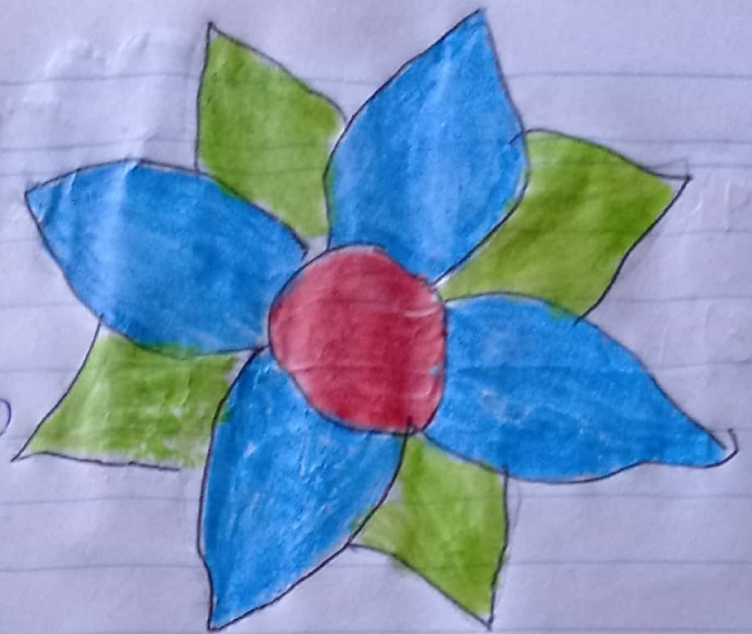
4) Cobertura de un seguro



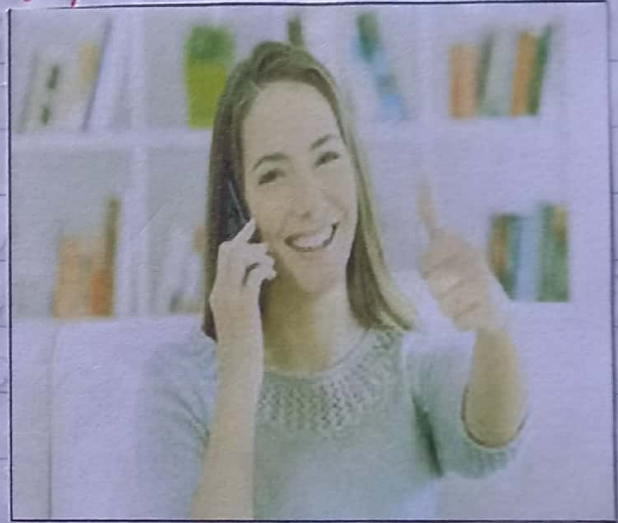
Etapa posterior al
encuentro

Todo depende del cliente y si el producto llena las expectativas es muy importante que el cliente haya quedado satisfecho con el producto o servicio para que luego vuelva a adquirir de ese producto o servicio, y que también el cliente de muy buenas recomendaciones, ya que así la empresa puede llegar a (muchos) tener mucho más prestigio de la empresa. Los clientes continúan la evaluación puede constatar de la calidad del servicio. Dependen si las expectativas del cliente fueron satisfechas.

1) Dar
recomiendas. sobre
el
Producto



2) feliz del servicio.



3) Quedaron satis fechos
del Producto.





Esilero Plumado

En la toma de decisiones, considerar un problema y llegar a una conclusión válida, significa que se han examinado todas las alternativas y que la elección ha sido correcta. Dicho pensamiento lógico aumentará la confianza en la capacidad para juzgar y controlar situaciones.