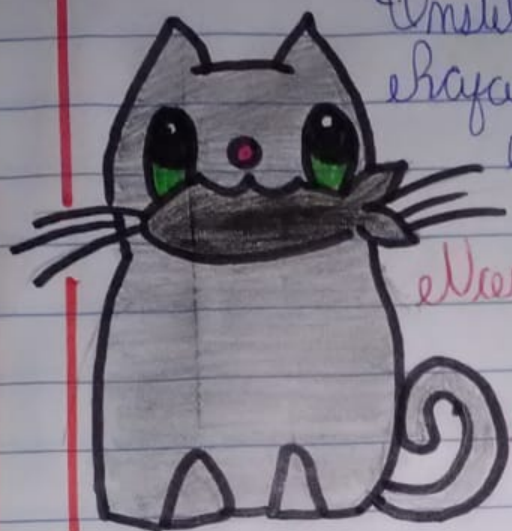




"Instituto Privado
Rafael Arreola
Martínez"

Directores: Astrid
Adriana

Apellidos: Alva
Antemio

Cursos: Mercadotecnia

Catedráticos: Dania Mayte

Grado: 4to Perito en Administración
de empresas

Introducción

La tarea es explicar las etapas que el catedrático explica, la primera es etapa previa a la compra la segunda es la etapa del encuentro de servicio y la última etapa posterior al encuentro.

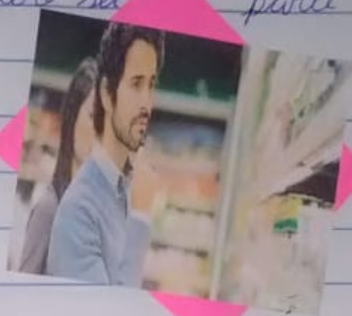
Conclusión

El tarea es en un corto resumen ilustrar cada una de las etapas ya mencionadas es algo que se debe hacer luego hacer un corto resumen de lo que se entiende de cada una de las etapas describiéndolas con un comentario propio.

Las etapas previas a la compra

La etapa previa a la compra es el camino que un potencial cliente recorre antes de realizar una compra.

el cliente no solo quiere que le vendan algo quiere ser parte del proceso



La etapa del encuentro de servicios

el comportamiento del cliente en los encuentros de servicios que le parecio al cliente el servicio si fue de buena calidad



etapa posterior al servicio

es el momento o la etapa donde el cliente ve el producto y el sabe si eso pudo satisfacer su necesidad si cumplió con sus

expectativas hace la

busqueda de información la evaluación de la misma y la toma de decisiones o selección del servicio a comprar.

