

Carátula

Nombre: Kevin Bohanales Hernández

Grado: 4to Perito en Administración de Empresas

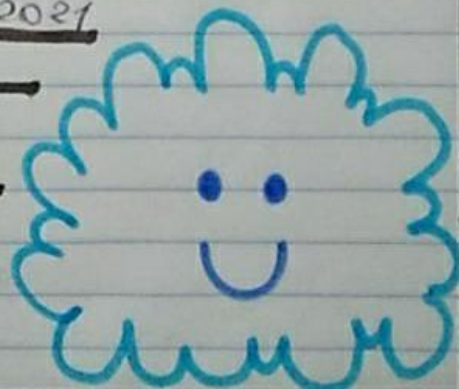
Clave: "27"

Curso: Mercadotecnia I

Calendística: Mayte Escobar

Trabajo: Ilustrar cada una de las etapas de la toma de decisiones.

Fecha de entrega: 14/05/2021



Presentación

A continuación hablaré sobre las tres etapas de la toma de decisión. La etapa previa a la compra es aquella que nos ayudará a percibir si realmente necesitamos o deseamos el servicio al igual que nos ayuda a tomar una decisión. La etapa del encuentro de servicio es aquella que nos ayudará al encuentro que tendremos con nuestro servicio y así mismo evaluarlo. La etapa posterior al encuentro nos ayuda a poder seguir evaluando nuestro servicio y así mismo sacar resultados positivos o negativos.

Etapa previa a la compra

1. Percibir que tan importante es



2. Ver si es una necesidad o deseo.



3. Ver si me va a servir.



Etapa del encuentro de servicio

1. Pedido.



2. Entrega del servicio.



3. Evaluar la calidad.



Etapa posterior al encuentro

1. Evaluación constante de la calidad.



2. Resultados que afectará sus intenciones futuras



3. Hacer recomendaciones futuras.



Criterio Personal

Las tres etapas de la toma de decisiones. La etapa previa a la compra sirve para decidir y tomar la decisión. La etapa del encuentro de servicio es cuando nuestro servicio es llegado y nosotros lo evaluamos. La etapa posterior al encuentro es para evaluar y ver lo positivo y negativo del servicio.