|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Título componente** | **Rutas / Pasos** | | |
| **Título** |  | | |
| **Texto descriptivo** | Para conocer las necesidades de los clientes, se pueden seguir los siguientes pasos: | | |
| **Nomenclatura** | **Título (cuando aplique)** | **Texto** | **Imagen (obligatorio)** |
| 1 | Estudiar: ¿qué necesita el cliente? | Antes de presentar una propuesta comercial se debe saber lo que busca el potencial cliente y cuáles son sus necesidades. Es recomendable hacer algunas preguntas como: ¿cuál es el objetivo de la empresa? ¿Qué papel tiene cada uno en relación con ese objetivo? ¿Es razonable el tiempo de trabajo para ejecutar las tareas necesarias? ¿Mi empresa está capacitada y tiene los recursos para concluir el proyecto? Esto ayudará a saber si proseguir o no con la oferta. |  |
| 2 | Comprender al cliente | La mejor manera de comprender al cliente es conversando. Intentar identificar cuáles son las preocupaciones de las personas que trabajan en la empresa a la que se apunta, cuáles son sus políticas operacionales y cuál es la filosofía de gestión que practican. Identificar lo que les gusta y lo que no les gusta, para mejorar luego los puntos negativos. |  |
| 3 | Desarrollar una metodología | Una vez se determinen los objetivos y se entiende al cliente, se desarrolla la metodología para alcanzar las metas. Se escribe la propuesta que se le presentará al cliente, de acuerdo con las necesidades de ambas partes. |  |