**Título:** Venta de equipos de cómputo.

**Objetivo:** El poder establecer una conversación con el comprador o institución que quisiera adquirir los equipos de computo y que quisiera saber la información de sus componentes de esas computadoras que está comprando en sí y este seguro que somos la mejor opción de compra.

**(Plantilla)** Tabla de cotejos.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Objetivos. | Objetivos logrados. | |
| Se logro | No se logro |
| **Sitio web.** Tener un sitio que este actualizado a lo más novedoso y actual. |  |  |
| **Precios justos**. El tener precios que estén accesibles a personas como a instituciones. |  |  |
| **Accesorias técnicas las 24 horas.** El poder resolver los problemas que se asemejan o se ocasiones al comprar con nosotros. |  |  |
| **Mantenimiento.** El ofrecer un mantenimiento a los equipos adquiridos con nosotros por un coste extra. |  |  |
| **Ética.** El poder que el ofrecimiento de los equipos haya sido de la manera mas formalmente posible sin haber incomodado al cliente. |  |  |
| **Asesoramiento.** El asesorar al cliente o institución que adquirió las computadoras sobre su funcionamiento y tratado que debe tener el equipo. |  |  |
| **Trasporte.** El poder trasportar los quipos a los lugares donde se ordenaron. |  |  |
| **Certificación.** Se aseguro la certificación de los productos a la hora de adquisición como venta. |  |  |

**(Actividad)**

Roles:

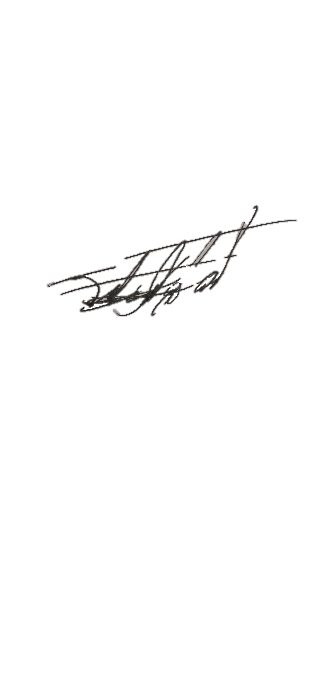
Jefe: José Enrique Benito Molina

Subjefe.

Administrador.

Vendedor.

Cliente: Rodrigo Romero Hernández

Imagen que contiene Forma

Descripción generada automáticamente

Firma de jefe.

Firma de subjefe.