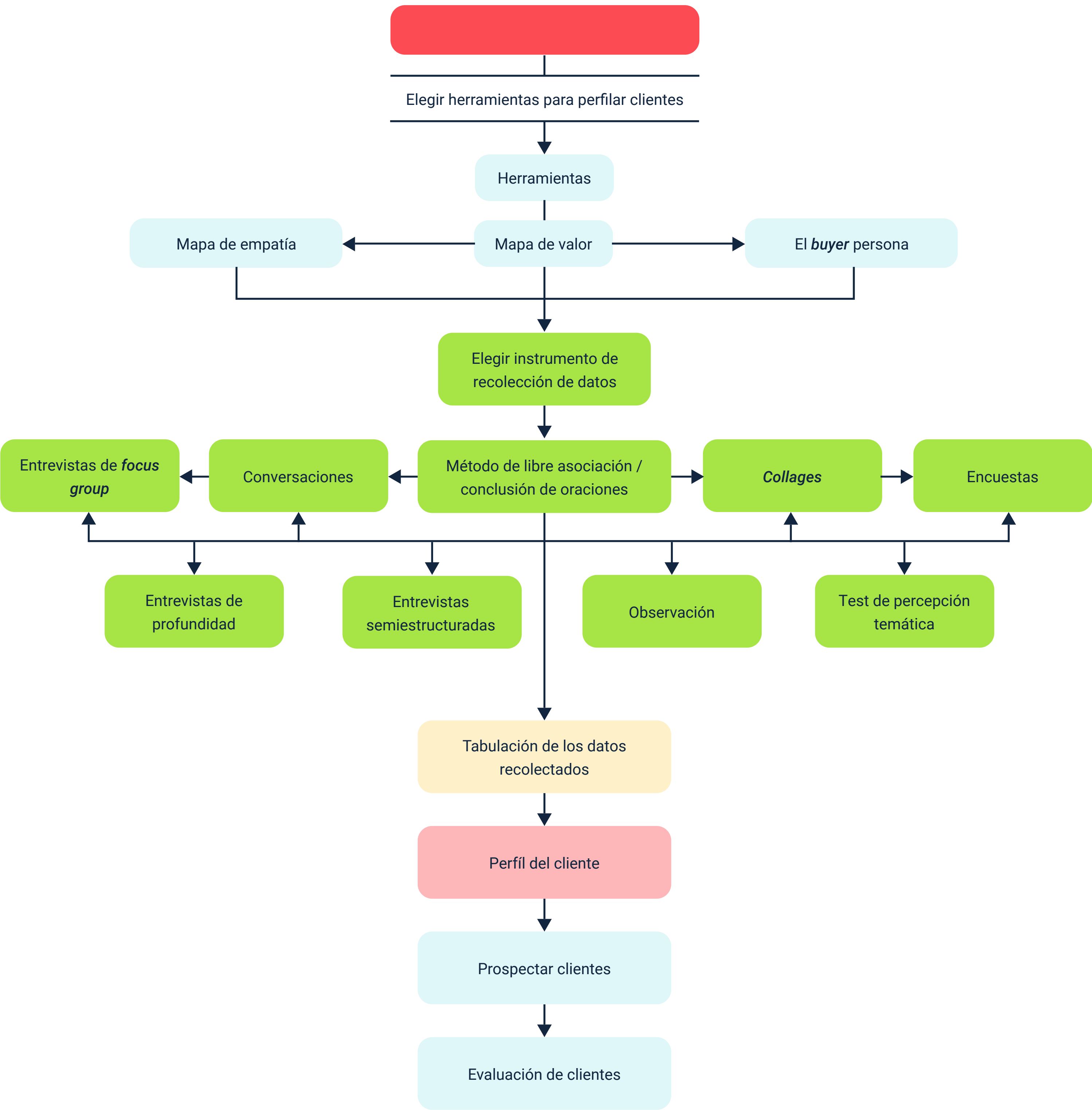




A través del siguiente mapa conceptual se muestra la manera en la que se relacionan todos los temas del presente componente formativo, destacando sus puntos de encuentro y los elementos que los integran. Es de resaltar que los sistemas de información, sus componentes, funcionamiento y los instrumentos de recolección configuran los cimientos metodológicos para el manejo de la información que se genera en el proceso para perfilar el cliente potencial y de la que se da como resultado de la prospección.



En el presente diagrama se hace uso de tonos en verde para representar el sistema de información y sus fases siendo estas:

Entrada      Transformación      Salida