**LECCIONES APRENDIDAS**

**¿Qué aprendí?**

Aprendí que a la hora de presentar un proyecto al cliente no debemos hablarle con palabras informáticas porque no nos entenderá, también es necesario ver desde antes los puntos a tratar del proyecto para ir con mayor seguridad.

Algo muy importante fue que si no sabemos el precio del proyecto ser sinceros y decir bueno la verdad no sé cuánto cuesta pero enseguida mi compañero le mencionara el precio, otra cuando no estemos seguros del precio no tenemos que improvisar ni inventar el precio de nuestro sistema porque sería ponerse una soga al cuello.

Aprendí que se debe tener una buena seguridad a la hora de exponer y a no improvisar lo que no esté en la documentación, también aprendí que al cliente no le importa cómo vas a ser el sistema o con que metodología, lenguajes de programación lo vas a hacer sino lo único que le interesa al cliente es que resuelva sus necesidades.