



Asignatura: Ventas y Difusión.

Nombre del docente: Mtro. Gabriel Revimar Rojas

Nombre del alumno:

Guía de estudio / Extraordinario

Fecha:

INSTRUCCIONES: Define lo siguiente:

Emprendimiento	
Espíritu emprendedor	
Producto	
Cliente	
Motivación	
Entorno	

INSTRUCCIONES: Según la Universidad Anáhuac; sitio web: <https://www.anahuac.mx/generacion-anahuac/la-importancia-del-emprendimiento>, realiza un mapa mental a lado.

	SUBÍNDICES	PILARES
INDICE GLOBAL DE EMPRENDIMIENTO	Actitudes emprendedoras	Percepción de oportunidades
		Habilidades emprendedoras
		Aceptación del riesgo
		Networking
		Apoyo cultural
	Habilidades para emprender	Oportunidad de emprender
		Absorción de la tecnología
		Capital humano
	Aspiraciones emprendedoras	Competencia
		Innovación de productos
		Innovación de procesos
		Alto crecimiento
		Internacionalización
		Capital de riesgo

INSTRUCCIONES: Define las características del emprendimiento.

Innovación	Adaptabilidad	Determinación	Paciencia	Escalabilidad

INSTRUCCIONES: Completa el cuadro definiendo los tipos de ventas.

VENTA REACTIVA	VENTA PROACTIVA	VENTA METÓDICA

INSTRUCCIONES: Coloca las características del proceso de venta.

1. Prospección.	2. Manejo de leads.
3. Contacto inicial.	4. Demostración del producto.
5. Manejo de objeciones.	6. Presupuesto y cotización.
7. Cierre de venta.	8. Seguimiento de post-venta.

INSTRUCCIONES: Define las características de la persuasión.

PRINCIPIO	CARACTERÍSTICA
A. Compromiso y coherencia.	
B. Reciprocidad.	
C. Prueba social.	
D. Autoridad.	
E. Simpatía.	
F. Escasez	
G. Unidad.	

INSTRUCCIONES: Define tu perfil u objetivo personal.

Fecha: _____