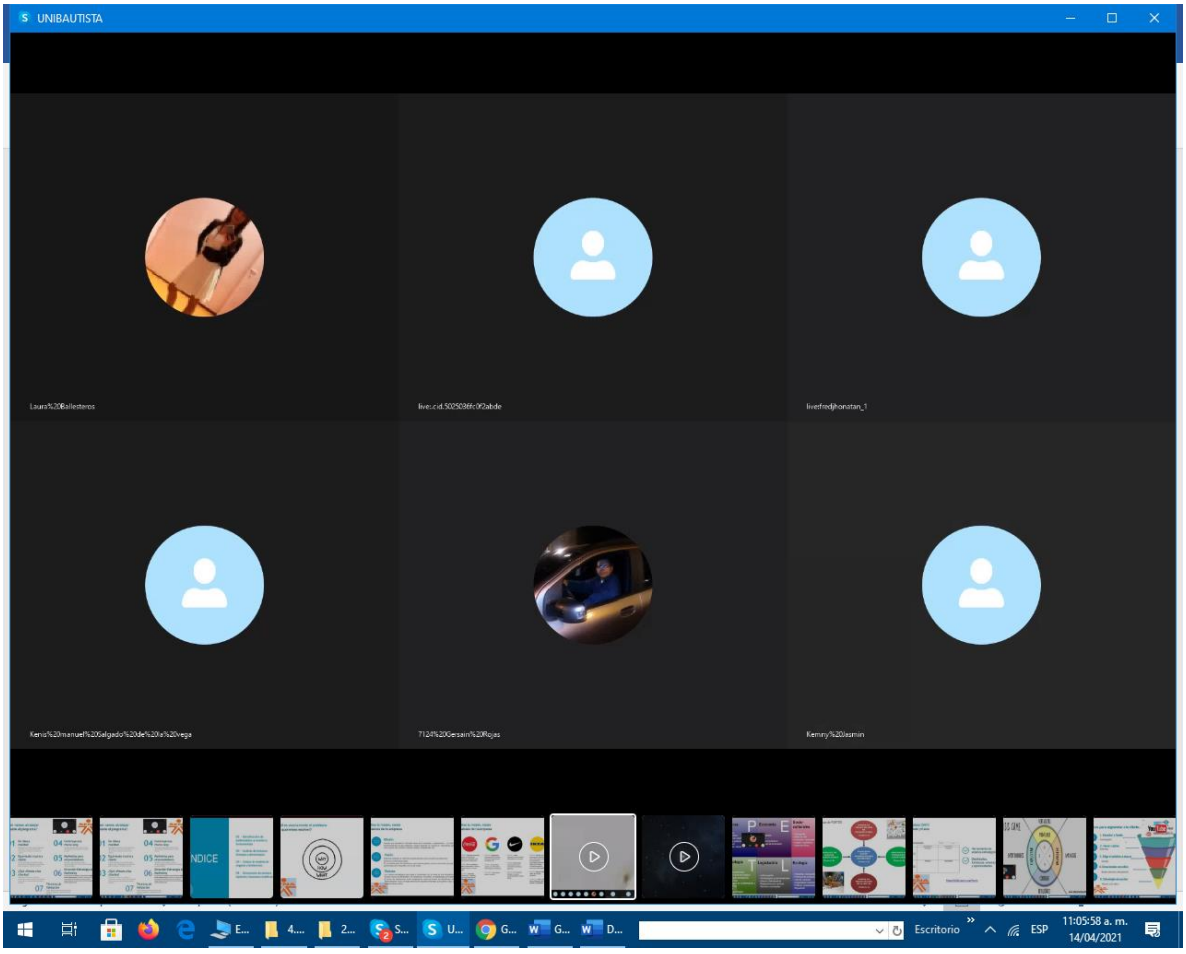
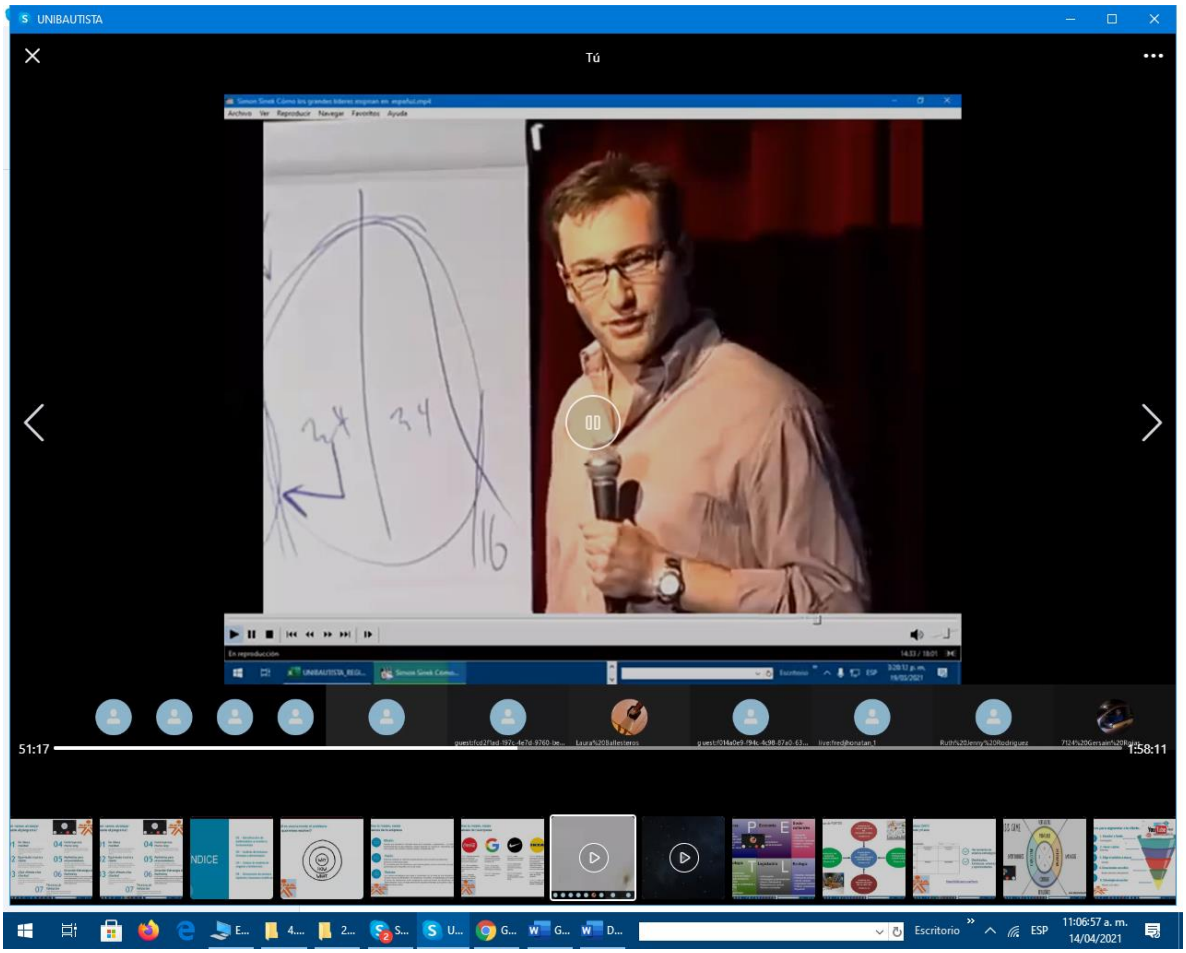
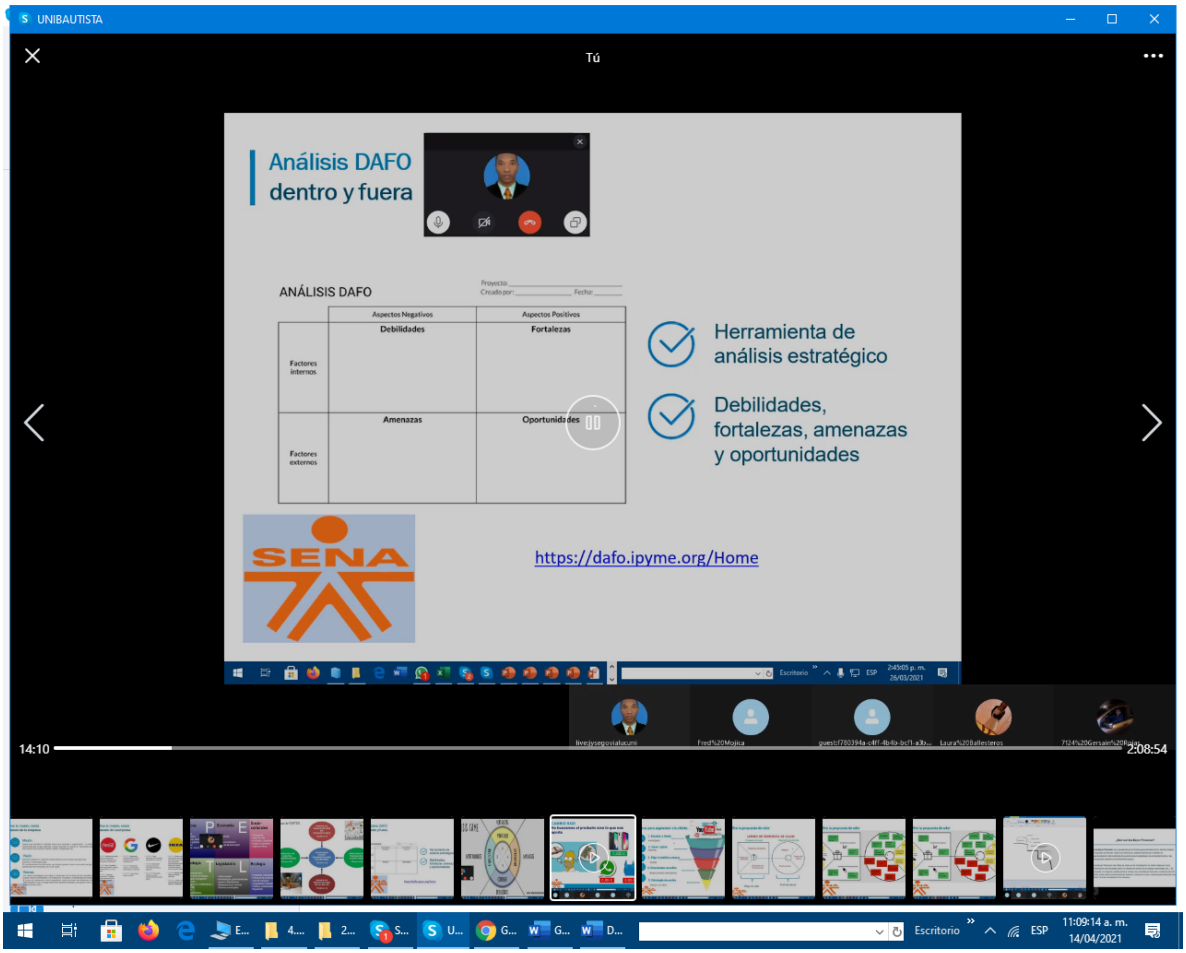
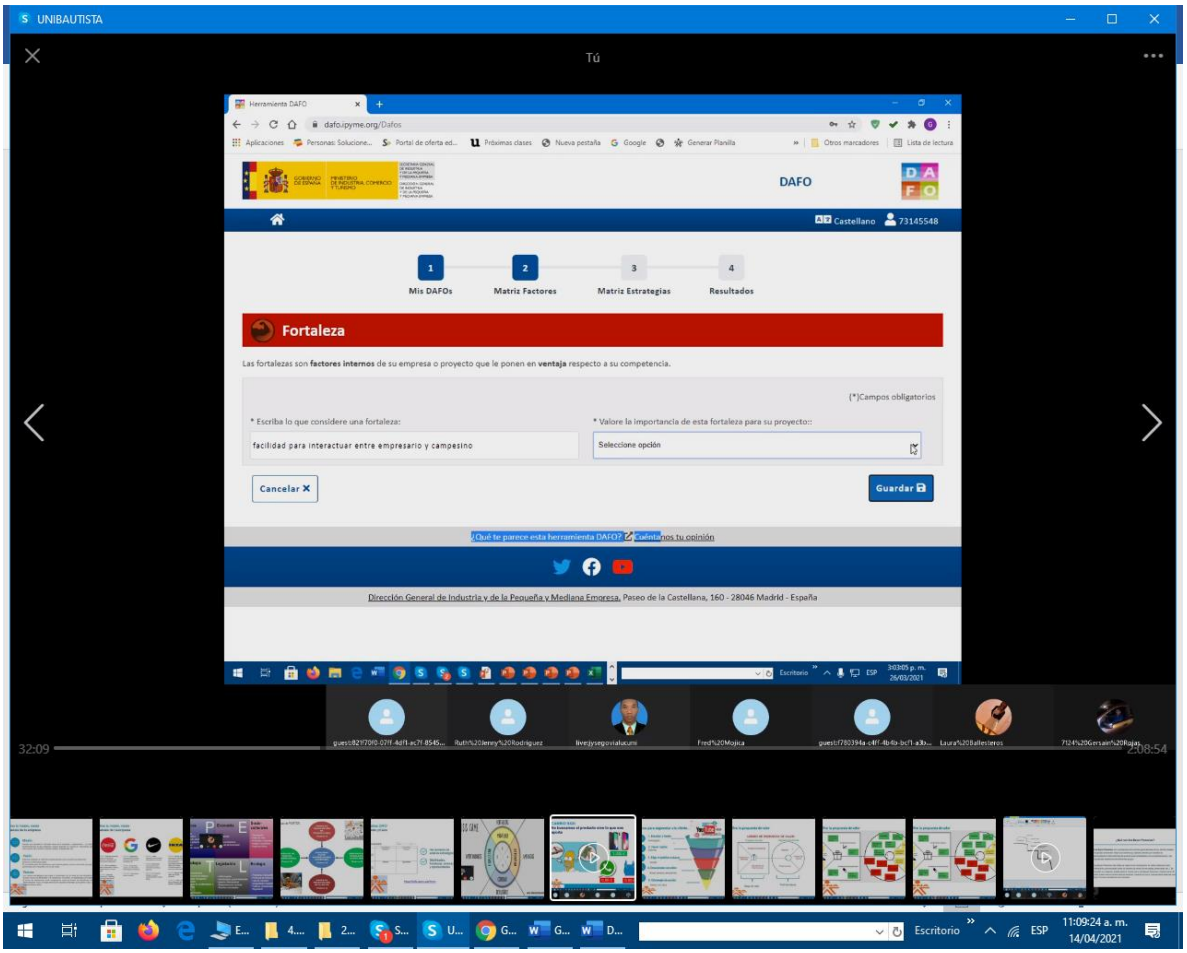

UNIBAUTISTA
Laura%20Ballesteros
live:cid.502503ffc092ab de
liverfredjhonatan_1
Kenis%20manuel%20delgado%20de%20la%20vega
7124%20Cesain%20Rojas
Kemmy%20Jasmin
NDICE
Escritorio
ESP
11:05:58 a. m.
14/04/2021


UNIBAUTISTA
Tú
15:47
1:58:11
Escritorio
ESP
11:06:19 a. m.
14/04/2021

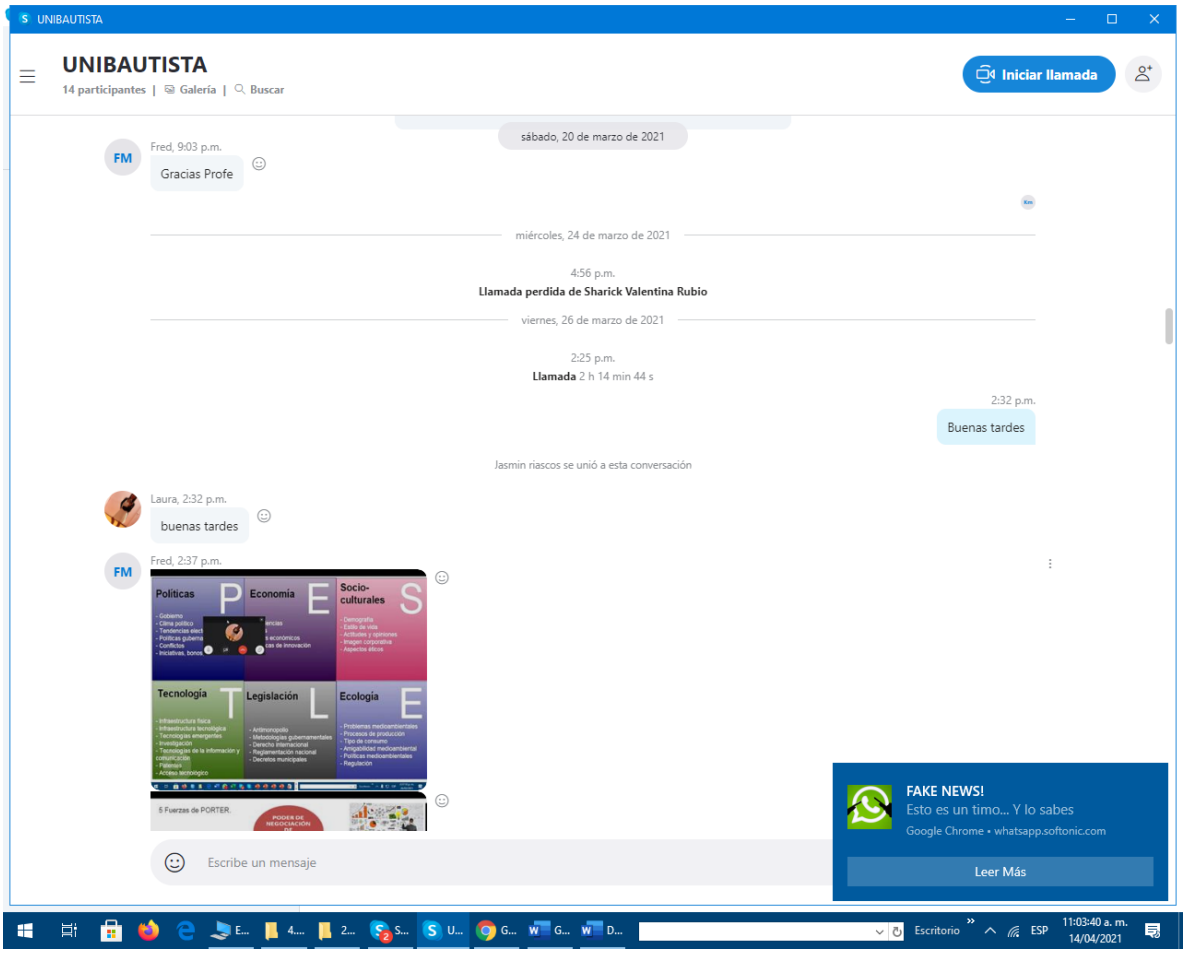

UNIBAUTISTA
Tú
¿cuál es exactamente el problema
que queremos resolver?
WHY
HOW
WHAT
SENA
31:46
1:58:11
Escritorio
ESP
11:06:39 a. m.
14/04/2021

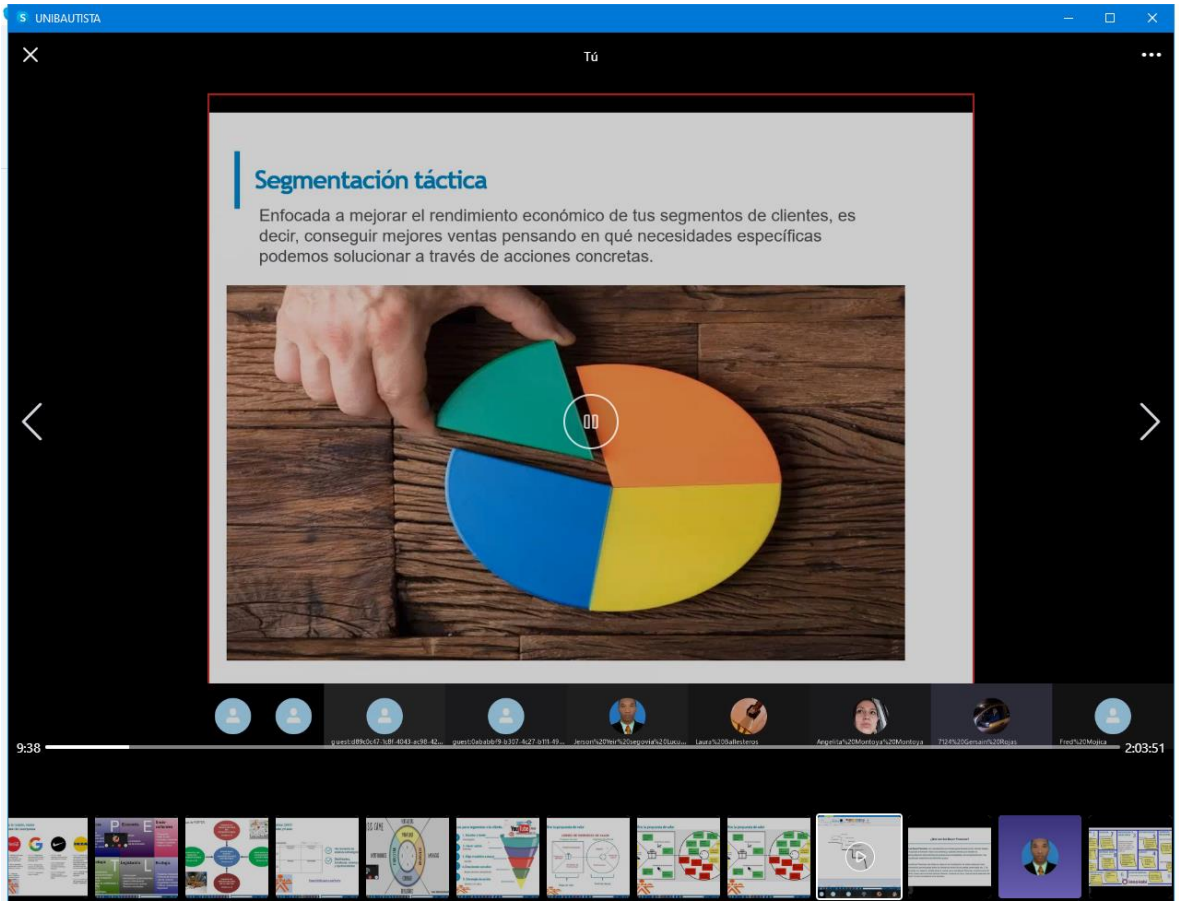

UNIBAUTISTA
Tú
51:17
1:58:11
ESP
11:06:57 a. m.
14/04/2021

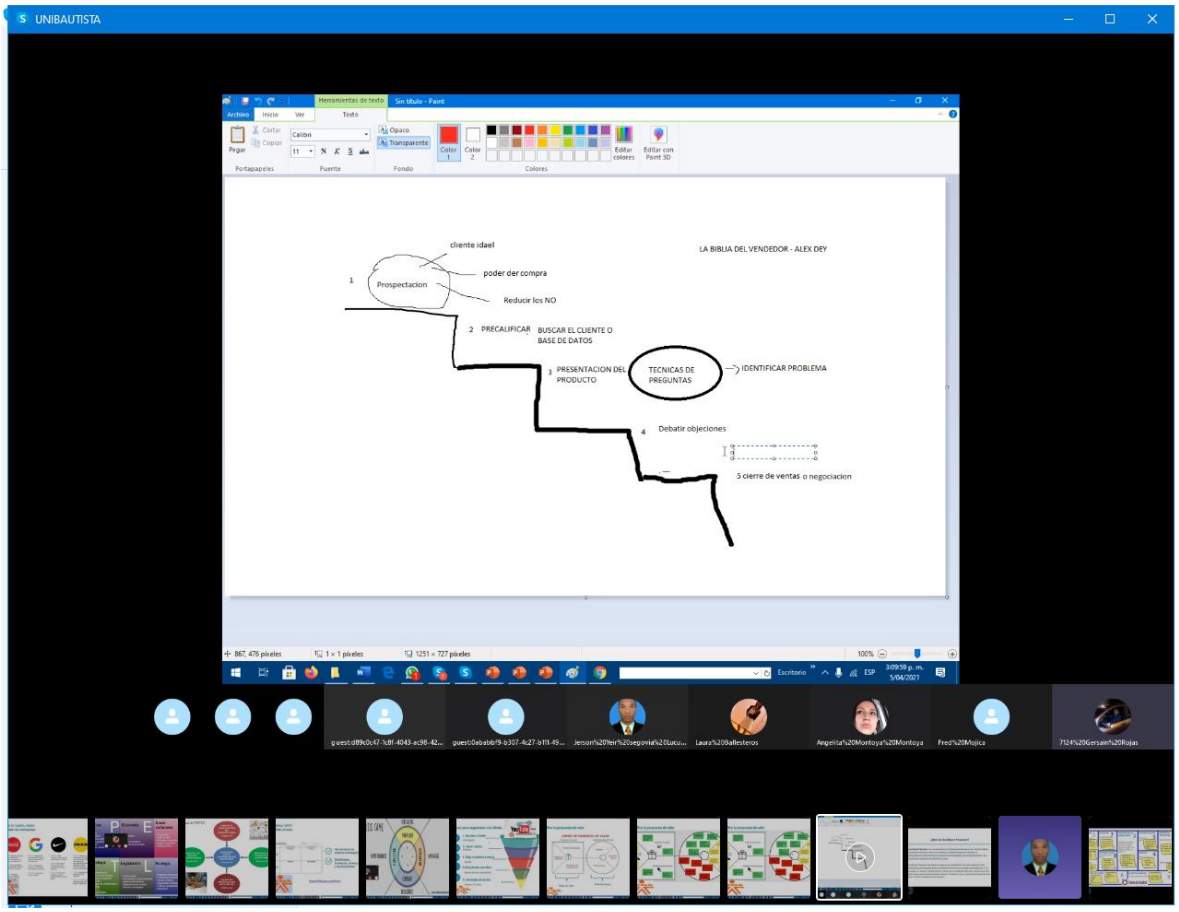

UNIBAUTISTA
Tú
Análisis DAFO
dentro y fuera
ANÁLISIS DAFO
Aspectos Negativos
Aspectos Positivos
Debilidades
Fortalezas
Factores internos
Amenazas
Oportunidades
Factores externos
Herramienta de análisis estratégico
Debilidades, fortalezas, amenazas y oportunidades
SENA
https://dafo.ipyme.org/Home
14:10
2:08:54

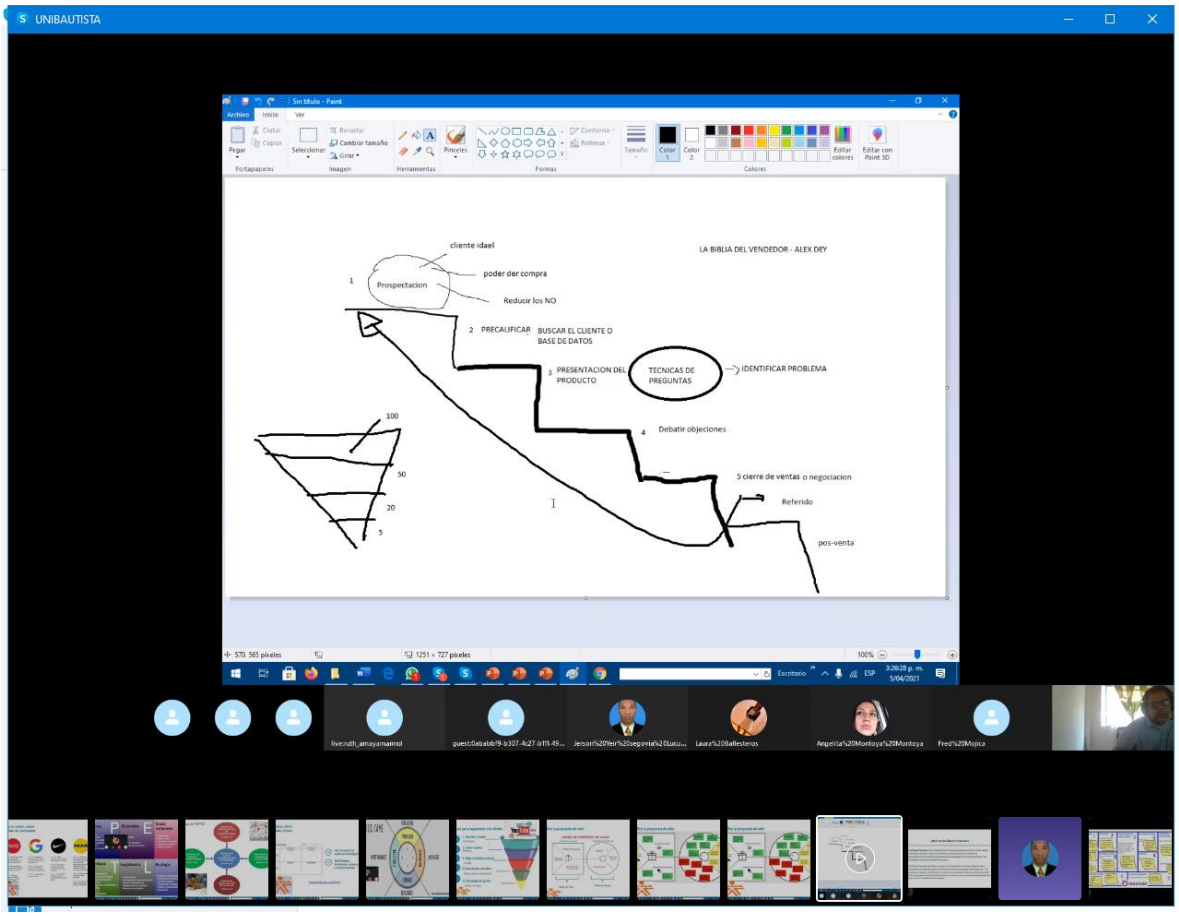

UNIBAUTISTA
Tú
Herramienta DAFO
dafo.ipyme.org/Dafos
DAFO
Castellano
73145548
1 Mis DAFOs
2 Matriz Factores
3 Matriz Estrategias
4 Resultados
Fortaleza
Las fortalezas son factores internos de su empresa o proyecto que le ponen en ventaja respecto a su competencia.
(*)Campos obligatorios
* Escriba lo que considere una fortaleza:
facilidad para interactuar entre empresario y campesino
* Valore la importancia de esta fortaleza para su proyecto::
Seleccione opción
Cancelar
Guardar
¿Qué te parece esta herramienta DAFO? Cuéntanos tu opinión
Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa, Paseo de la Castellana, 160 - 28046 Madrid - España
32:09
28:54
Escritorio
ESP
11:09:24 a. m.
14/04/2021

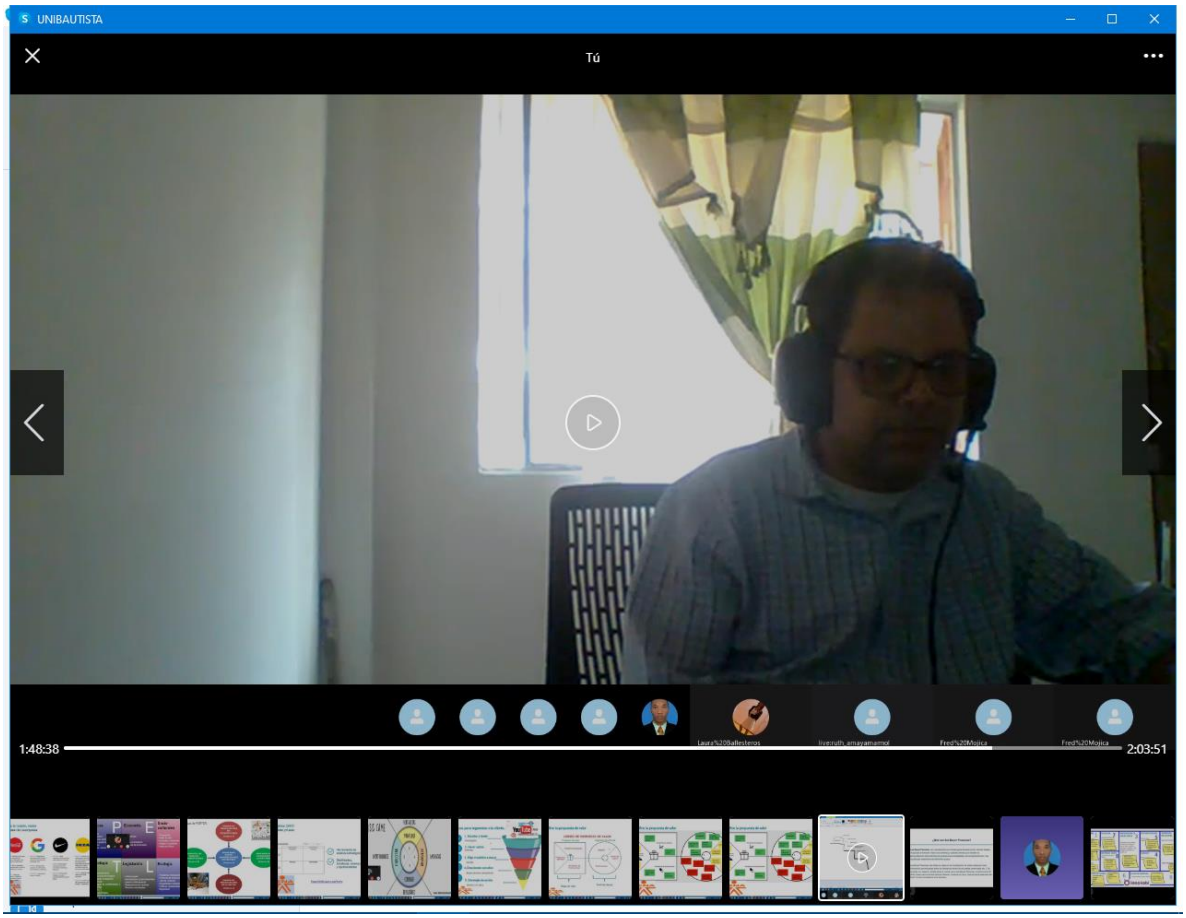

UNIBAUTISTA
Consumidor
Es el Nuevo REY!
Toma todas las decisiones:
QUÉ: El producto exacto
CUANDO: A las 3:00 am
COMO: Tienda, con el móvil…
DONDE:
SENA
Escritorio
ESP
11:09:50 a. m.
14/04/2021

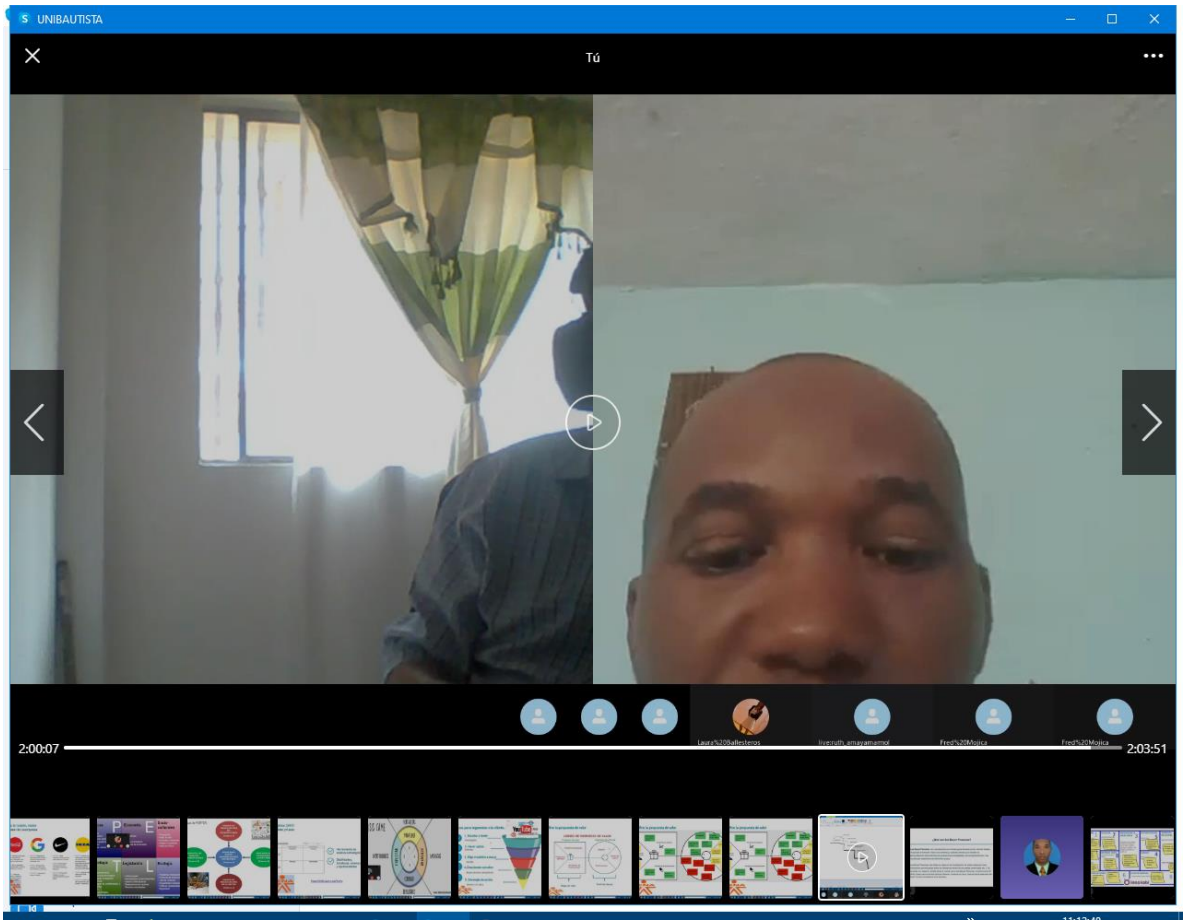

UNIBAUTISTA
UNIBAUTISTA
14 participantes | Galería | Buscar
Iniciar llamada
sábado, 20 de marzo de 2021
FM
Fred, 9:03 p.m.
Gracias Profe
miércoles, 24 de marzo de 2021
4:56 p.m.
Llamada perdida de Sharick Valentina Rubio
viernes, 26 de marzo de 2021
2:25 p.m.
Llamada 2 h 14 min 44 s
2:32 p.m.
Buenas tardes
Jasmin riascos se unió a esta conversación
Laura, 2:32 p.m.
buenas tardes
FM
Fred, 2:37 p.m.
Políticas
Economía
Socio-culturales
Tecnología
Legislación
Ecología
5 Fuerzas de PORTER
Escribe un mensaje
FAKE NEWS!
Esto es un timo... Y lo sabes
Google Chrome • whatsapp.softonic.com
Leer Más
Escritorio
ESP
11:03:40 a. m.
14/04/2021

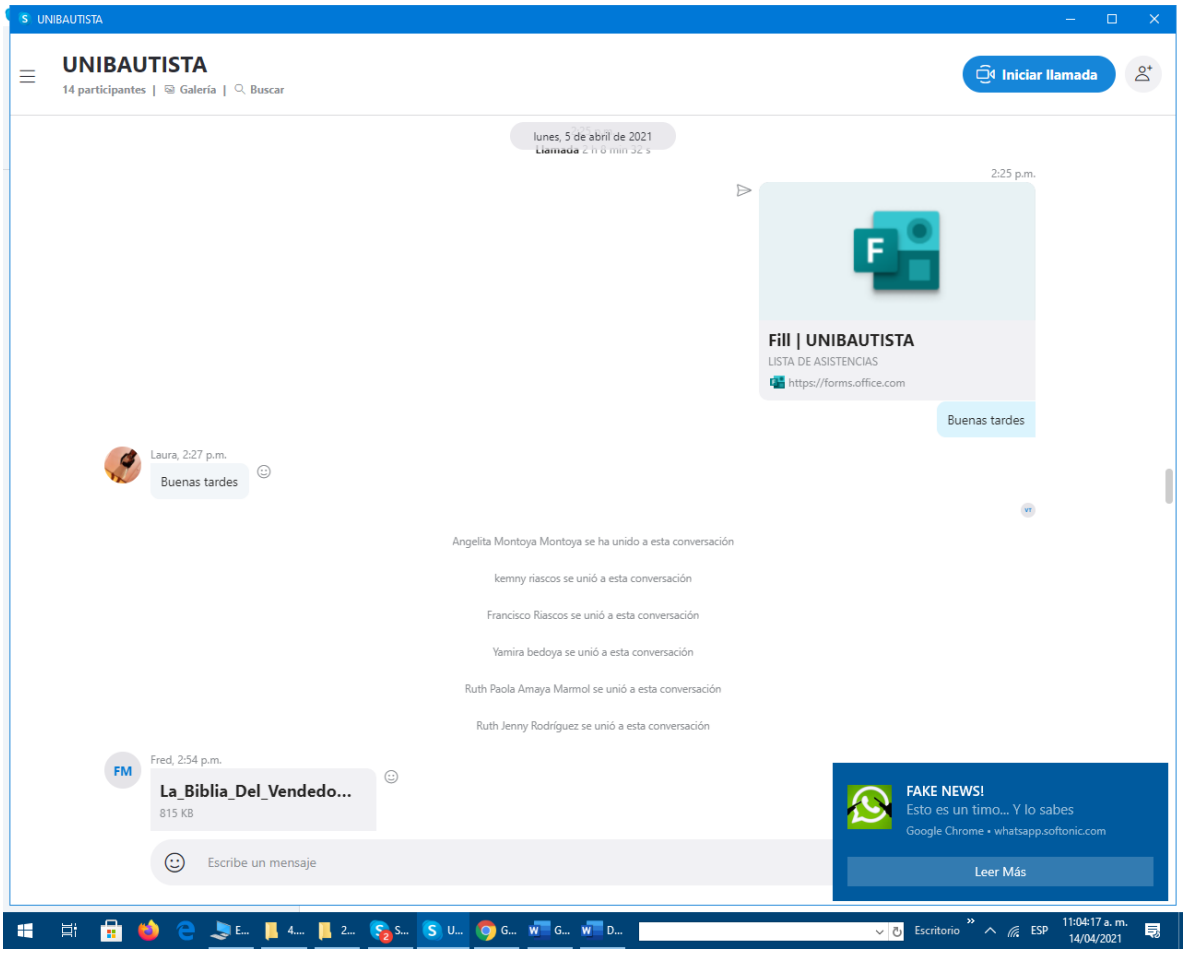

UNIBAUTISTA
Tú
Segmentación táctica
Enfocada a mejorar el rendimiento económico de tus segmentos de clientes, es decir, conseguir mejores ventas pensando en qué necesidades específicas podemos solucionar a través de acciones concretas.
9:38
2:03:51

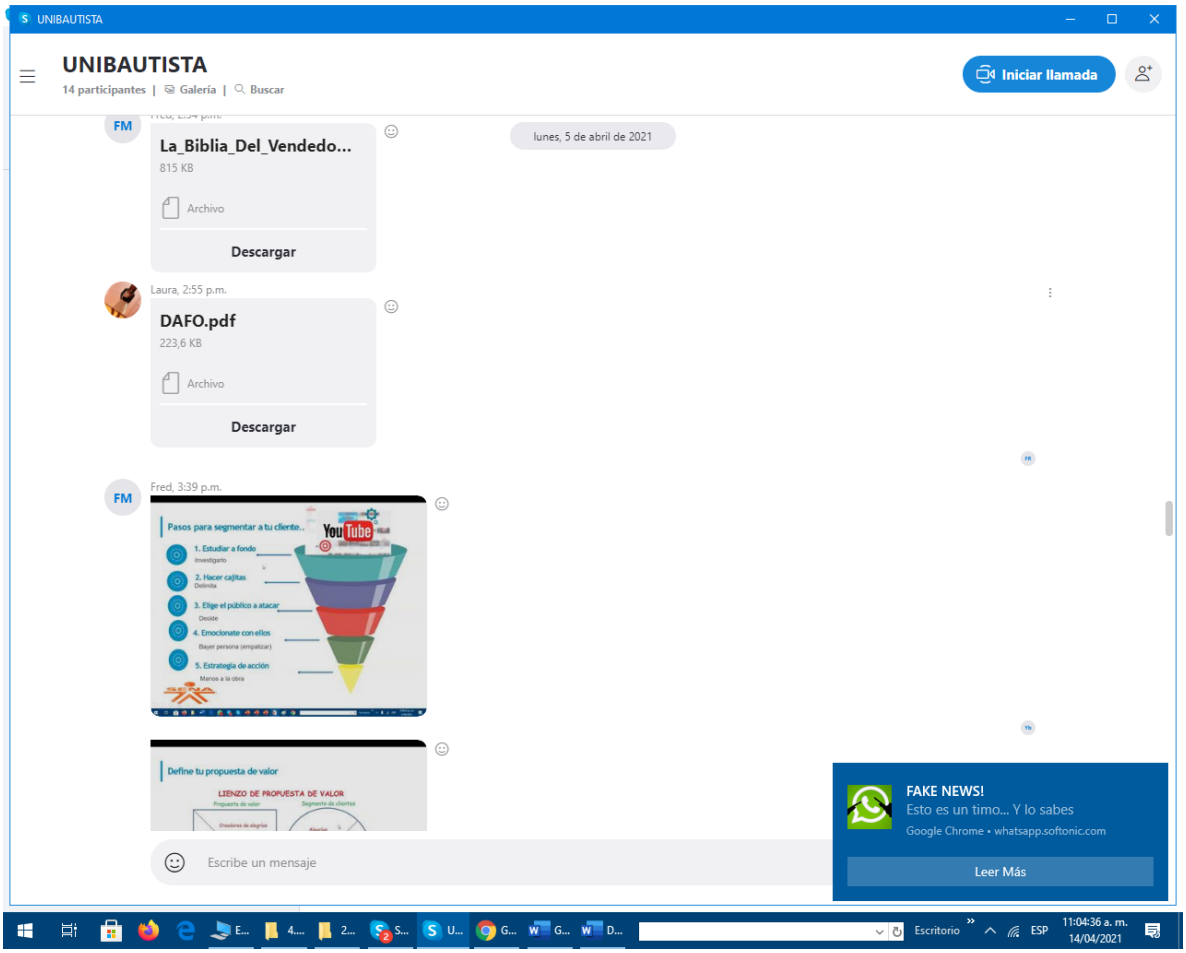

UNIBAUTISTA
Sin título - Paint
LA BIBLIA DEL VENDEDOR - ALEX DEY
cliente ideal
1
Prospectacion
poder der compra
Reducir los NO
2 PRECALIFICAR
BUSCAR EL CLIENTE O BASE DE DATOS
3 PRESENTACION DEL PRODUCTO
TECNICAS DE PREGUNTAS
IDENTIFICAR PROBLEMA
4 Debatir objeciones
5 cierre de ventas o negociacion

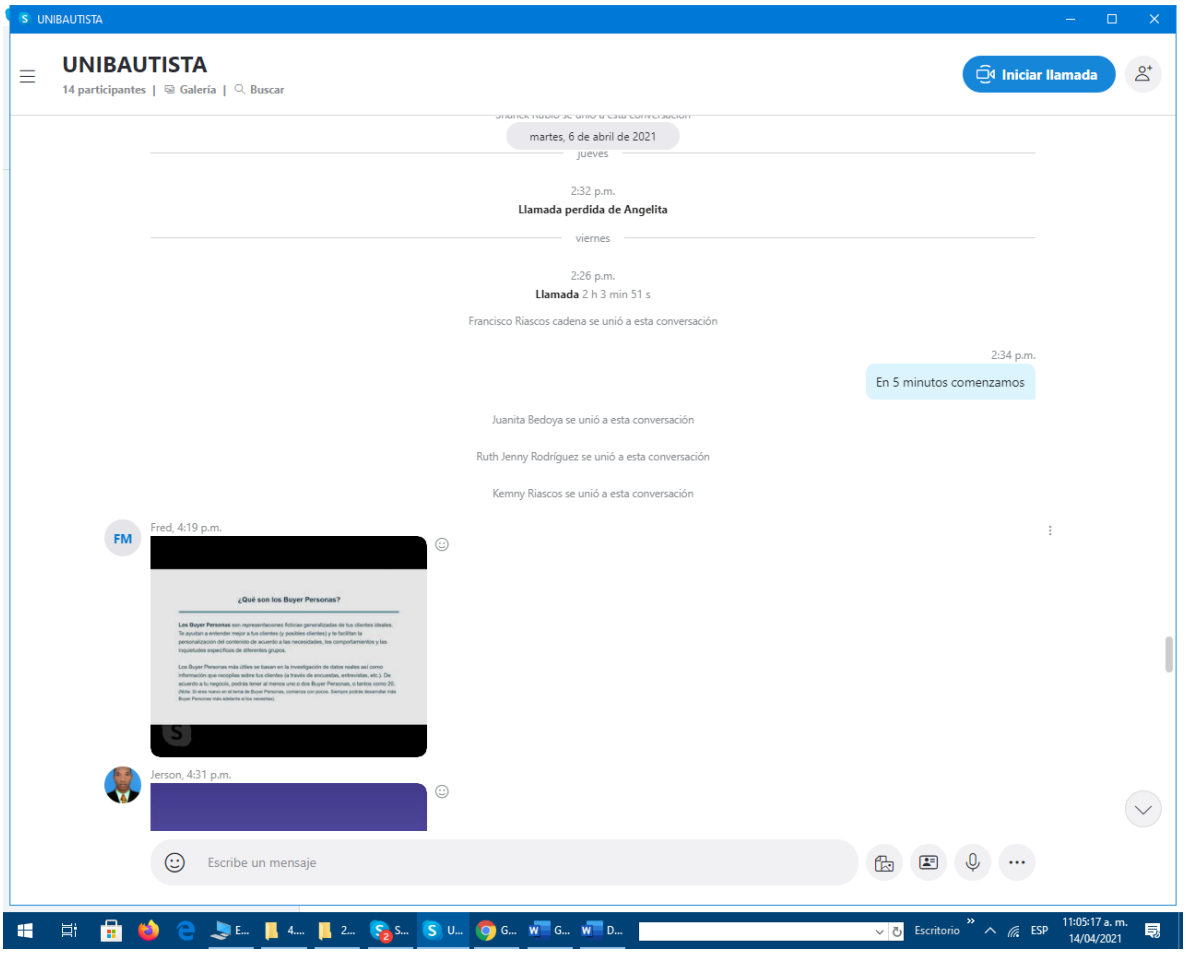

UNIBAUTISTA
Sin título - Paint
LA BIBLIA DEL VENDEDOR - ALEX DEY
cliente ideal
poder der compra
Reducir los NO
Prospectacion
1
2 PRECALIFICAR
BUSCAR EL CLIENTE O BASE DE DATOS
3 PRESENTACION DEL PRODUCTO
TECNICAS DE PREGUNTAS
IDENTIFICAR PROBLEMA
4 Debatir objeciones
5 cierre de ventas o negociacion
Referido
pos-venta
100
50
20
5


UNIBAUTISTA
Tú
1:48:38
2:03:51


UNIBAUTISTA
Tú
2:00:07
2:03:51


UNIBAUTISTA
UNIBAUTISTA
14 participantes | Galería | Buscar
Iniciar llamada
lunes, 5 de abril de 2021
2:25 p.m.
Fill | UNIBAUTISTA
LISTA DE ASISTENCIAS
https://forms.office.com
Buenas tardes
Laura, 2:27 p.m.
Buenas tardes
Angelita Montoya Montoya se ha unido a esta conversación
kemny riascos se unió a esta conversación
Francisco Riascos se unió a esta conversación
Yamira bedoya se unió a esta conversación
Ruth Paola Amaya Marmol se unió a esta conversación
Ruth Jenny Rodríguez se unió a esta conversación
FM
Fred, 2:54 p.m.
La_Biblia_Del_Vendedo...
815 KB
Escribe un mensaje
FAKE NEWS!
Esto es un timo... Y lo sabes
Google Chrome • whatsapp.softonic.com
Leer Más
Escritorio
ESP
11:04:17 a. m.
14/04/2021


UNIBAUTISTA
UNIBAUTISTA
14 participantes | Galería | Buscar
Iniciar llamada
FM
La_Biblia_Del_Vendedo...
815 KB
Archivo
Descargar
lunes, 5 de abril de 2021
Laura, 2:55 p.m.
DAFO.pdf
223,6 KB
Archivo
Descargar
Fred, 3:39 p.m.
Pasos para segmentar a tu cliente..
1. Estudiar a fondo
2. Hacer cajitas
3. Elige el público a atacar
4. Emocionate con ellos
5. Estrategia de acción
Define tu propuesta de valor
LIENZO DE PROPUESTA DE VALOR
Escribe un mensaje
FAKE NEWS!
Esto es un timo... Y lo sabes
Google Chrome • whatsapp.softonic.com
Leer Más
Escritorio
ESP
11:04:36 a. m.
14/04/2021


UNIBAUTISTA
UNIBAUTISTA
14 participantes | Galería | Buscar
Iniciar llamada
martes, 6 de abril de 2021
jueves
2:32 p.m.
Llamada perdida de Angelita
viernes
2:26 p.m.
Llamada 2 h 3 min 51 s
Francisco Riascos cadena se unió a esta conversación
2:34 p.m.
En 5 minutos comenzamos
Juanita Bedoya se unió a esta conversación
Ruth Jenny Rodríguez se unió a esta conversación
Kemny Riascos se unió a esta conversación
FM
Fred, 4:19 p.m.
¿Qué son los Buyer Personas?
Jerson, 4:31 p.m.
Escribe un mensaje
Escritorio
ESP
11:05:17 a. m.
14/04/2021