

Módulo 2 –Ejercicio 2: “Búsqueda de información”

Objetivo:

Incidir en la importancia de recabar la máxima información de cliente que queremos visitar y darse cuenta de qué medios son los más apropiados.

Procedimiento:

Pensar en un posible cliente (ejemplo: Alfonso Prieto, Director General de Industrias del calzado Alba S.L.) y ver las mejores fuentes para conseguir datos sobre él tanto en lo relativo a lo personal a al sector específico de su actividad.

Listar todas las posibles vías de investigación: web de la empresa, redes sociales, Google, webs de su sector, revistas,...