

## **ATIVIDADE 02**

**Objetivo da atividade:** Entender o conceito de Cliente; identificar a importância (ou não) do cliente na tomada de decisão.

### **Etapa 1:**

Entrevistar dois gerentes, solicitando aos mesmos responder às seguintes questões:

1. O que é cliente para você? - Conceituar.
2. Relacionar duas ou mais características e necessidades de seus clientes.
3. Como você identifica as características e as necessidades de seus clientes?
4. Ao tomar decisão, você considera as características e as necessidades de seus clientes? Como isto é feito?

### **Etapa 2:**

Faça uma análise das respostas dos dois entrevistados, elaborando um conceito pessoal sobre o que é cliente e como as características e necessidades dos clientes são importantes numa tomada de decisão. Registrar as respostas dos entrevistados usando as mesmas palavras e a resposta completa fornecida por eles.

**Cada etapa vale 5 pontos, totalizando 10 pontos para esta atividade.**