



Control y cierre

En necesidades y objetivos analizamos la preparación para la reunión de ventas. Es hora de actuar: la presentación de ventas.

Muéstrales los beneficios y satisfaz sus objeciones.

¿Qué aprenderás?

- Cómo no perderle el pulso a tu venta y cerrarla satisfactoriamente.

Contenidos del curso

1. Introducción
2. Explica los beneficios
3. Resolver las objeciones
4. Cerrando la venta
5. Resumen

Delivery: learningCloud sprint, SCORM, xAPI

Developed: Video Arts

Temática: Marketing and sales

Duration: 15 minutes

License: subscription

Languages: es, en