



El cliente digital demanda un vendedor híbrido

Frente a unos clientes que se mueven caprichosamente entre el offline y el online, el nuevo vendedor ha de ser necesariamente híbrido. Sergi te cuenta cómo ha de ser este vendedor híbrido para triunfar.

Sergi Ramo. Consultor, formador y conferenciante en Ventas y Motivación. CEO de groWZ Consultants

Delivery: SCORM, URL

Developed: 5' VISION by Thinking Heads

Temática: Marketing and sales

Nslation_priority: Optional

Duration: 5 minutes

License: annual

Author: Sergi Ramo

Languages: es