



¿Estás realmente orientado hacia tu cliente?

La orientación al cliente es fundamental porque sin el cliente no hay éxito ni empresa. Por ello es tan necesario centrarse en ellos. Pero, ¿realmente estamos orientados al cliente? La teoría dice que sí pero la práctica dista mucho de esto. ¿Están nuestros procesos internos focalizados en el cliente? ¿Juegan un papel en la toma de decisiones? ¿Los escuchas? Conoce cuatro pasos para orientarse efectivamente a tu cliente.

Delivery: SCORM

Developed: 5' VISION by Thinking Heads

Temática: Marketing and sales

Duration: 6 minutes

License: Nominal anual

Author: José Luis Saiz

Languages: es