



## La decisión de compra es emocional

La decisión de compra es profundamente emocional. Íñigo te explica hasta qué punto esto es así y te da las claves para conocer qué emociones tocar para vender más y qué necesidades cubrir para fidelizar mejor.

Íñigo Sáenz De Urturi. Experto en comunicación oral, liderazgo, venta consultiva, cohesión de equipos corporativos e inteligencia emocional

---

**Delivery:** SCORM, URL

**Developed:** 5' VISION by Thinking Heads

**Temática:** Marketing and sales

**Nslation\_priority:** Optional

**Duration:** 5 minutes

**License:** annual

**Author:** Íñigo Sáenz De Urturi

**Languages:** es