



La preparación de la venta

¿Qué aprenderás?

- A valorar la importancia de obtener información sobre el cliente y los recursos para obtenerla.
- A fijar tus objetivos comerciales.
- Tácticas comerciales para aprender a vender.

Descripción

La preparación de la venta es el primer paso para tener éxito en el proceso comercial. Un buen vendedor no deja nada al azar, sabe que el cierre de la operación depende del acierto en su estrategia. Por eso, planifica con cuidado la forma de ofrecer el producto para llegar al cliente y convencerle.

Contenidos del curso

1. Obtener información sobre el cliente
2. Fijar objetivos comerciales

3. Experimentar

Delivery: learningCloud sprint, SCORM, xAPI

Developed: Netex

Temática: Marketing and sales

Relation_priority: Optional

Duration: 30 minutes

License: annual

Languages: es