



## Las necesidades del cliente

### ¿Qué aprenderás?

- A definir los objetivos de tu primera entrevista con el cliente.
- A determinar quién no es un cliente.
- A plantear las preguntas necesarias para concretar las necesidades del cliente.

### Descripción

La primera entrevista con el cliente es fundamental. Si la orientamos bien, a través de ella podemos definir con precisión qué necesita el cliente, su solvencia, poder de decisión y personalidad, factores todos ellos que nos ayudarán a plantear la oferta más adaptada a sus características.

En este learningCoffee te mostramos lo importante que es cuidar todos los detalles del encuentro para concretar una estrategia ajustada a las necesidades de nuestro interlocutor.

### Contenidos del curso

1. Descubriendo qué quiere el cliente

2. Los objetivos de la entrevista
  3. Cómo se muestran las necesidades
  4. Experimentar
- 

**Delivery:** learningCloud sprint, SCORM, xAPI

**Developed:** Netex

**Temática:** Marketing and sales

**Duration:** 40 minutes

**License:** Nominal Anual

**Languages:** es, en