



## Los 4 ingredientes de la venta híbrida

En un entorno comercial donde el cliente, en buena medida, es digital, implementar un proceso de venta híbrida resulta crucial. Sergi detalla los 4 ingredientes para llevarlo a cabo con éxito.

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