



Metodología y actitud para superar los 4 hándicaps del comercial

El complejo mundo de las ventas requiere una serie de procesos y metodología al igual que cualquier otra actividad. La actitud y la formación son factores esenciales para poder superar los 4 hándicaps de la profesión comercial. Pero, ¿cuáles son? ¿Cómo nos enfrentamos a ellos?

Delivery: SCORM

Developed: 5' VISION by Thinking Heads

Temática: Marketing and sales

Duration: 5 minutes

License: Nominal anual

Author: Victor Küppers

Languages: es