



Necesidades y objetivos

Para tener todas las posibilidades de obtener la venta que necesitas para hacer tu tarea. Asegúrate de saber quién es tu cliente y cuál es tu producto, lo que quieres sacar de la reunión y cómo obtener la información correcta para la venta.

¿Qué aprenderás?

- Conocer las necesidades de tu cliente y adecuar tu oferta a estas.

Descripción

Contenidos del curso

1. Introducción
 2. Investiga al cliente
 3. Establecer objetivos
 4. Hacer preguntas
 5. Resumen
-

Delivery: learningCloud sprint, SCORM, xAPI

Developed: Video Arts

Temática: Marketing and sales

Duration: 15 minutes

License: subscription

Languages: es, en