



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