



## 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