



## 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