



## Ventas complicadas

Puede ser fácil ver a los clientes difíciles como una pérdida de tiempo, pero recuerda: alguien, en alguna parte, está vendiendo a estos clientes. Entra a la sala de formación RV y aprende cómo lidiar con sus personalidades y objeciones.

### ¿Qué aprenderás?

- Los perfiles habituales de clientela difícil y cómo tratarlos.

### Contenidos del curso

1. Introducción
2. El Asustadizo
3. El Indeciso
4. El Dictador
5. Resumen

**Delivery:** learningCloud sprint, SCORM, xAPI

**Developed:** Video Arts

**Temática:** Marketing and sales

**Duration:** 15 minutes

**License:** subscription

**Languages:** es, en