



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