



Anticipating Your Customer's Needs

(Anticipándote a las necesidades de tu cliente). Para dar el mejor servicio y generar beneficios la mejor estrategia es anticiparse. La anticipación de las necesidades y deseos de los clientes es la clave. Pero, ¿cómo hacerlo? Conoce algunas técnicas para conocer las necesidades de los clientes antes de que ellos mismos las sepan. // For providing the best service and generate profits, anticipation is the best strategy. Anticipating the needs and wishes of your clients and customer is then the key. How can we do it? Lear some techniques for knowing your customers' needs even before them.

Método de entrega: SCORM

Desarrollado por: 5' VISION by Thinking Heads

Temática: Marketing y Ventas

Duración: 5 minutos

Licencia: Nominal anual

Autor: Mike Wittenstein

Idiomas: en