



## Aplicación de la neurolingüística a la venta

¿Recuerdas tu primera venta siendo niño? A pesar de los continuos y exponenciales cambios que ha sufrido la comunicación, vender siempre ha formado parte de nuestra esencia. ¿Cómo mejorar tu argumentario en este nuevo contexto?

---

**Método de entrega:** SCORM

**Desarrollado por:** 5' VISION by Thinking Heads

**Temática:** Marketing y Ventas

**Duración:** 6 minutos

**Licencia:** Nominal anual

**Autor:** Alicia Aradilla

**Idiomas:** es