



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