



Cómo decir NO al cliente asertivamente

¿Sabemos cómo decir NO a nuestros clientes? Juan Carlos Alcaide, nos ofrece una serie de pautas para hacerlo de una forma asertiva.

Método de entrega: SCORM

Desarrollado por: 5' VISION by Thinking Heads

Temática: Marketing y Ventas

Duración: 5 minutos

Licencia: Nominal anual

Autor: Juan Carlos Alcaide

Idiomas: es