



## Control y cierre

En necesidades y objetivos analizamos la preparación para la reunión de ventas. Es hora de actuar: la presentación de ventas.

Muéstrales los beneficios y satisfaz sus objeciones.

### ¿Qué aprenderás?

- Cómo no perderle el pulso a tu venta y cerrarla satisfactoriamente.

## Contenidos del curso

1. Introducción
2. Explica los beneficios
3. Resolver las objeciones
4. Cerrando la venta
5. Resumen

---

**Método de entrega:** learningCloud sprint, SCORM, xAPI

**Desarrollado por:** Video Arts

**Temática:** Marketing y Ventas

**Duración:** 15 minutos

**Licencia:** subscription

**Idiomas:** es, en