



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



Delivery: learningCloud sprint, SCORM, xAPI **Developed**: Video Arts

Tematica: Marketing y Ventas

Duration: 15 minutes License: subscription Languages: es, en