



## El cliente digital demanda un vendedor híbrido

Frente a unos clientes que se mueven caprichosamente entre el offline y el online, el nuevo vendedor ha de ser necesariamente híbrido. Sergi te cuenta cómo ha de ser este vendedor híbrido para triunfar.

Sergi Ramo. Consultor, formador y conferenciante en Ventas y Motivación. CEO de groWZ Consultants

---

**Método de entrega:** SCORM, URL

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

**Temática:** Marketing y Ventas

**Nslation\_priority:** Opcional

**Duración:** 5 minutos

**Licencia:** annual

**Autor:** Sergi Ramo

**Idiomas:** es