



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