



## ¿Estás realmente orientado hacia tu cliente?

La orientación al cliente es fundamental porque sin el cliente no hay éxito ni empresa. Por ello es tan necesario centrarse en ellos. Pero, ¿realmente estamos orientados al cliente? La teoría dice que sí pero la práctica dista mucho de esto. ¿Están nuestros procesos internos focalizados en el cliente? ¿Juegan un papel en la toma de decisiones? ¿Los escuchas? Conoce cuatro pasos para orientarse efectivamente a tu cliente.

---

**Método de entrega:** SCORM

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

**Temática:** Marketing y Ventas

**Duración:** 6 minutos

**Licencia:** Nominal anual

**Autor:** José Luis Saiz

**Idiomas:** es