



La atención al cliente durante la venta

Este curso te proporcionará una comprensión más amplia de la relación que existe entre ventas y atención al cliente, tanto en lo que respecta a tu empresa como a tus clientes.

Los vídeos analizan la manera de conectar con tus clientes más eficazmente e introducir la venta dirigida y la venta cruzada durante el proceso de atención al cliente. La gran ventaja es que realmente el cliente recibe un mejor servicio si le atiende alguien capaz de entender cuáles son sus necesidades latentes, no solo lo que aparentemente ha venido a buscar.

¿Qué aprenderás?

- Diferentes técnicas que deberás aplicar en las diferentes etapas de una venta.

Contenidos del curso

1. Sobre este curso
2. Descubrir necesidades
3. Contar historias
4. Gestionar objeciones

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