



La decisión de compra es emocional

La decisión de compra es profundamente emocional. Íñigo te explica hasta qué punto esto es así y te da las claves para conocer qué emociones tocar para vender más y qué necesidades cubrir para fidelizar mejor.

Íñigo Sáenz De Urturi. Experto en comunicación oral, liderazgo, venta consultiva, cohesión de equipos corporativos e inteligencia emocional

Delivery: SCORM, URL

Developed: 5' VISION by Thinking Heads

Temática: Marketing y Ventas

Translation_priority: Opcional

Duration: 5 minutes

License: annual

Author: Íñigo Sáenz De Urturi

Languages: es