



La importancia de las palabras en el proceso de venta

Todo proceso comercial debe estar bien definido, pero los momentos de contacto con el cliente son cruciales, y en esos momentos, elegir las palabras adecuadas y usarlas en el momento adecuado puede resultar definitivo para cerrar la venta.

Mónica Mendoza. Experta en ventas, marketing, orientación al cliente, motivación e inteligencia emocional

Método de entrega: SCORM, URL

Desarrollado por: 5' VISION by Thinking Heads

Temática: Marketing y Ventas

Translation_priority: Opcional

Duración: 5 minutos

Licencia: annual

Autor: Mónica Mendoza

Idiomas: es