



Los 4 ingredientes de la venta híbrida

En un entorno comercial donde el cliente, en buena medida, es digital, implementar un proceso de venta híbrida resulta crucial. Sergi detalla los 4 ingredientes para llevarlo a cabo con éxito.

Sergi Ramo. Consultor, formador y conferenciante en Ventas y Motivación. CEO de groWZ Consultants

Delivery: SCORM, URL

Developed: 5' VISION by Thinking Heads

Temática: Marketing y Ventas

Nslation_priority: Opcional

Duration: 5 minutes

License: annual

Author: Sergi Ramo

Languages: es