



## 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

---

**Método de entrega:** SCORM, URL

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

**Temática:** Marketing y Ventas

**Nslation\_priority:** Opcional

**Duración:** 5 minutos

**Licencia:** annual

**Autor:** Sergi Ramo

**Idiomas:** es