



Ventas complicadas

Puede ser fácil ver a los clientes difíciles como una pérdida de tiempo, pero recuerda: alguien, en alguna parte, está vendiendo a estos clientes. Entra a la sala de formación RV y aprende cómo lidiar con sus personalidades y objeciones.

¿Qué aprenderás?

- Los perfiles habituales de clientela difícil y cómo tratarlos.

Contenidos del curso

1. Introducción
2. El Asustadizo
3. El Indeciso
4. El Dictador
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