



Ventas consultivas

Un buen vendedor consultivo construye relaciones de confianza a largo plazo con sus clientes. En este curso, observamos los diferentes roles involucrados en la venta y cómo una relación de ventas puede convertirse en una asociación comercial.

¿Qué aprenderás?

- Cómo convertirte en un experto a la hora de asesorar a tus clientes.

Contenidos del curso

1. Introducción
2. Ser un consultor
3. Ser un solucionador de problemas
4. Ser un socio comercial
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