



determinar las necesidades del cliente.

Nociones básicas para detectar lo que necesita el cliente.

Duración: 20 minutos



determinar las necesidades del cliente

Objetivos del curso

Nos presenta estrategias para averiguar qué es lo que necesita en realidad nuestro cliente, con la finalidad de incluirlo en nuestro sistema de ventas. Habla de la necesidad de proponer una solución, que puede ser un producto o un servicio y que acabará siendo un beneficio para el cliente. Por último, nos da claves de cómo ganar dinero manteniendo los ingresos altos y bajando los costes para obtener un mayor beneficio.

Estructura general del curso

Conceptos clave el proceso comunicativo

Evaluación final