



realizar una reunión de ventas.

Nociones básicas para realizar una reunión.

Duración: 20 minutos



realizar una reunión de ventas

Objetivos del curso

Plantea los pasos que debemos seguir para dirigir bien una reunión, como son: empezar puntualmente o atenernos al programa y no salirnos de él. Además, da algunos consejos para que la reunión sea más provechosa y no perdamos el tiempo. Por último, puntualiza que todo el equipo debe tener clara la información sobre qué hacer después de la reunión de ventas y para ello, tenemos que proporcionar coaching a nuestros colaboradores.

Estructura general del curso

Conceptos básicos de la metodología S.M.A.R.T.A

Evaluación final