



vender a clientes con roles distintos.

Introducción a la atención al cliente.

Duración: 20 minutos



vender a clientes con roles distintos

Objetivos del curso

Tiene como objetivo que entendamos que los clientes trabajan con personas que tienen roles diferentes dentro de sus empresas y, por lo tanto, tienen necesidades distintas. Además, plantea la importancia de que identifiquemos cuándo surge la necesidad de darle al cliente algo que no tiene, y cómo tenemos que aprovechar esa oportunidad que se nos presenta para ofrecerle un servicio, cuyo beneficio será satisfacer esa necesidad.

Estructura general del curso

Nociones básicas de negociación

Evaluación final