



vendiendo los nuevos productos.

Introducción para la venta de nuevos productos.

Duración: 20 minutos



vendiendo los nuevos productos

Objetivos del curso

Plantea cómo puede llegar a crecer nuestro negocio al incorporar unos productos o servicios renovados. Para ello, cita algunos consejos como son: llevar el producto a la tienda para que se haga más visible o los cuatro pasos de una venta rápida. Por último, explica que es necesario escuchar al minorista que nos dará consejos de qué se vende mejor porque conoce al cliente de primera mano.

Estructura general del curso

Conceptos clave en atención al cliente

Evaluación final