

Categorías: Comercio y marketing

## OBJETIVOS

- Comprender los conceptos básicos acerca del proceso
- Desarrollar habilidades para identificar y satisfacer las necesidades del cliente
- Aprender acerca de herramientas efectivas como el lenguaje persuasivo
- Estudiar la forma en que se pueden crear soluciones customizadas para satisfacer las necesidades específicas del cliente
- Utilizar datos relevantes para mantener un buen equilibrio entre costos y beneficios

## CONTENIDOS

### Convertir oportunidades en necesidades

- El proceso comercial y la detección de oportunidades
- Atención de las necesidades del cliente
- Incrementar el valor de los clientes actuales
- La venta cruzada
- Beneficios de la venta cruzada
- Como enfocar la venta cruzada

