



DESCRIPCIÓN

El objetivo principal de este seminario, es reforzar el conocimiento básico de las principales herramientas de ventas, así como el trabajo en equipo que ayudará a focalizar su esfuerzo hacia los clientes y su servicio para mejorar los resultados de ventas. Además, el participante adquirirá las competencias necesarias para un mejor desempeño dentro de las funciones que realiza actualmente con su equipo de trabajo en la empresa.