

Objetivos

En esta unidad, lograremos reconocer los diferentes tipos de clientes y aprenderemos a dirigir nuestra modalidad de atención para que la misma sea particularizada a medida de cada uno de ellos y, por lo tanto, más efectiva. Analizaremos los distintos tipos de objeciones de clientes y cómo rebatirlas, a la vez que incorporaremos pautas de negociación y sus estrategias.