



ESENCIALES DE VENTAS POR INBOX

1

TRISTE POR LAS VENTAS

Todo sobre el juego de números de las ventas en línea y los por qué no debes agüitarte en tus primeros 3 inbox.

2

LA BRECHA

Descubre las tendencias de los compradores en línea y la forma de romper la brecha entre los "info" y las ventas.

3

SERVICIOS+MICROCOMPROMISOS

Deja de ser un vendedor más para tu cliente y conviértete en el único que resuelve sus necesidades.

4

LA PREGUNTA

La clave del cierre de ventas. Conoce las necesidades reales de tu cliente y confirma el valor de tu producto.

Emprendiendo
A LA BUENA

NACHO FERRER