

Módulos formativos de soporte a la venta B2B

Sistemática de prospección de clientes

Día 26 mayo de 2020

Hora de 10:00 a 14:00 horas

Online a través de Zoom

Descripción

Proceso muy disciplinado de prospección clientes, para que puede ser ejecutado tanto por vendedores como por SDRs

¿Por qué es relevante?

- Obliga a estructurar el proceso de prospección de clientes nuevos de manera metódica
- Aplicable a todos los sectores, y particularmente apto para start-ups y otros tipos de empresa que tengan que llevar al mercado un ofrecimiento novedoso que requiere esfuerzos de educación de los clientes

Para más información contactar con aecq@aecq.es