

Reuniones que Convencen: Cómo Preparar, Defender y Gestionar

Temario

1. Aprender a preparar reuniones con clientes de forma estratégica:
2. Cómo estructurar la conversación, defender una propuesta con claridad
3. Cómo gestionar situaciones difíciles, incluidas quejas o incidencias.
4. Saber entrenar habilidades clave como escucha activa, manejo de objeciones y comunicación de valor, especialmente pensadas para perfiles técnicos que necesitan conectar, influir y generar confianza en contextos exigentes.