¿Cuáles son los paradigmas de ventas y cuál es su utilidad?

Manuel Crespo es sales hacker y coach en ventas, con 18 años ayudando a líderes y equipos de ventas a superar sus objetivos, CEO y director de la Consultora Masventas y entrenador en la Escuela de Ventas de la **Cámara de Comercio de Lima**. En esta oportunidad, nos habla en este podcast sobre los paradigmas de ventas.

Estos paradigmas le permitirán potenciar su efectividad en ventas, ya que sus decisiones y acciones estarán sustentadas en un enfoque de venta vigente.

Para conocer más sobre los paradigmas de ventas, están invitados este **jueves 26 de marzo** a las 9 a. m. al webinar: «Rompiendo los paradigmas de ventas», en el cual podrán actualizar las respuestas a las preguntas clave, profundizando en ellas.

Para participar solo debe ingresar en **Facebook** a la página de La **Cámara de Comercio de Lima** y conectarse a la transmisión en vivo. Lo esperamos y ya sabe que juntos #VamosPorMás.