

Ordena las fases de una operación de compra (1º, 2º, 3º, 4º, 5º, 6º y 7º)

Fase de determinación de necesidades

Fase de contacto con el cliente

Fase postventa

Fase de objeciones

Fase de preparación y planificación

Fase de argumentación comercial

Fase de cierre

Las anulaciones de pago se produce cuando se cancela una transacción y se devuelven los fondos siempre en efectivo.



Verdadero



Falso