



Porque...

¿Sabes dónde está el equilibrio entre calidad y cantidad de contactos cuando quieres reuniones con medianas y grandes empresas?

¿Por qué no tienen razón los expertos en LinkedIn que apuestan únicamente por el Social Selling para captar clientes en esta red?

¿Conoces la forma de escribir emails en frío para que sean los clientes quienes quieran cerrar una reunión contigo?