

## Asentiv: Business Networks

### Sesión 1:

- ¿Cómo está tu empresa ahora?
- Tu red de información y tu red de apoyo

### Sesión 2:

- Tu red de referencias
- Cómo medir las relaciones de referencias

### Sesión 3:

- Esferas de Contactos y Equipos de Sinergia
- Aliados de referencias

### Sesión 4:

- Consolidación de conceptos y cita con Consultor Estratégico

### Sesión 5:

- Reuniones uno-a-uno con aliados de referencias
- Perfil GAINS

### Sesión 6:

- 16 maneras de reforzar las relaciones de referencias

### Sesión 7:

- 7 tipos de redes
- 10 pasos para elegir una red

### Sesión 8:

- Consolidación de conceptos y cita con Consultor Estratégico

### Sesión 9:

- 10 mandamientos del networking
- Networking eficaz

### Sesión 10:

- 5 pasos para generar referencias de calidad: parte 1

### Sesión 11:

- 5 pasos para generar referencias de calidad: parte 2

### Sesión 12:

- Repaso de tu Plan de Marketing por Referencia
- Consolidación de conceptos y cita con Consultor Estratégico

## Nuestros Programas

Negocios  
BEST

Starters

Planners

Developers

Leaders

Systems

Ventas &  
Presentaciones  
BEST

Presenters

Sales Masters 1

Sales Masters 2

Telephone Sales

Marketing  
Relacional  
ASENTIV®

Target Market

Business Networks

Referral Strategy

- ✓ Sala VIP
- ✓ Eventos de Networking
- ✓ Ponencias
- ✓ Red Empresarial
- ✓ Flexibilidad
- ✓ Enfocado a Resultados