

Asentiv: Referral Strategy

Sesión 1:

- ¿Cómo está tu empresa ahora?
- Información que tus fuentes de referencias necesiten para los 5 pasos

Sesión 2:

- Beneficios para tu fuente de referencias
- Beneficios para tus clientes

Sesión 3:

- Cómo aprovechar objeciones para conseguir testimonios
- Cómo usar testimonios para cerrar ventas

Sesión 4:

- Consolidación de conceptos y cita con Consultor Estratégico

Sesión 5:

- Definición de referencias ideales para ti
- 10 niveles de una referencia

Sesión 6:

- Las mejores maneras de referenciarte
- Tu proceso para recibir referencias

Sesión 7:

- Transición al proceso de ventas
- Recompensas para tus fuentes de referencias

Sesión 8:

- Consolidación de conceptos y cita con Consultor Estratégico

Sesión 9:

- Apoyo a tu estrategia de referencias
- Actividad en redes sociales

Sesión 10:

- Correo electrónico
- Newsletters, blogs y motores de búsqueda

Sesión 11:

- Hablar en público para conseguir clientes
- Elementos a tener en cuenta para crear una presentación de ventas

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