

Asentiv: Target Market

Sesión 1:

- ¿Cómo está tu empresa ahora?
- Ventas vs referencias

Sesión 2:

- La importancia de contar con un equipo
- Trabajar de manera más inteligente (en vez de trabajar más horas)

Sesión 3:

- Nuestro vínculo emocional con nuestra actividad profesional

Sesión 4:

- Consolidación de conceptos y cita con Consultor Estratégico

Sesión 5:

- Tu visión para tu empresa

Sesión 6:

- Tus valores y la misión de tu empresa

Sesión 7:

- La imagen de tu empresa

Sesión 8:

- Consolidación de conceptos y cita con Consultor Estratégico

Sesión 9:

- Definición de tu mercado objetivo

Sesión 10:

- Acciones para llegar a tu mercado objetivo

Sesión 11:

- Marketing por Referencia y elevator pitch

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