

Sales Masters 1

Sesión 1:

- Las ventas en nuestra sociedad
- Mejora de las habilidades de venta y la importancia de la autoestima

Sesión 2:

- Gestión del miedo al fracaso
- Cómo desarrollar una personalidad de ventas

Sesión 3:

- Objetivos de ventas y plan de acción
- El poder de la visualización

Sesión 4:

- Consolidación de conceptos y cita con Consultor Estratégico

Sesión 5:

- Cómo se toma la decisión de comprar
- Cómo crear y adaptar tu guion a tus clientes

Sesión 6:

- Desarrollo de la habilidad de hacer preguntas
- Imagen

Sesión 7:

- Cómo identificar las necesidades del prospecto
- Ventaja clave, o “botón caliente”

Sesión 8:

- Consolidación de conceptos y cita con Consultor Estratégico

Sesión 9:

- Análisis y planificación antes de la venta
- Venta estratégica

Sesión 10:

- El ciclo de vida de tu producto
- Ejercicio de creatividad para resolver desafíos

Sesión 11:

- Etapas de la venta: el acercamiento
- Etapas de la venta: la presentación

Sesión 12:

- Etapas de la venta: el cierre
- 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