

## Sales Masters 2

### Sesión 1:

- La cualificación de los prospectos
- Consejos para el acercamiento

### Sesión 2:

- Lo que necesita saber el prospecto antes de comprar
- La escucha activa y tipologías de cliente

### Sesión 3:

- La psicología del cierre
- Cómo reconocer señales que indican que el cliente quiere comprar

### Sesión 4:

- Consolidación de conceptos y cita con Consultor Estratégico

### Sesión 5:

- Obstáculos a superar durante el cierre
- Preparación de un guion de venta

### Sesión 6:

- Otros 4 tipos de cierre
- Cómo convertir una objeción en un motivo para comprar

### Sesión 7:

- Cómo superar las objeciones de precio
- Más tipos de cierre

### Sesión 8:

- Consolidación de conceptos y cita con Consultor Estratégico

### Sesión 9:

- 11 tipos de cierre
- La importancia de las referencias o recomendaciones

### Sesión 10:

- Gestión del tiempo para profesionales de la venta
- Consejos para aumentar tu efectividad en la venta

### Sesión 11:

- 10 claves para el éxito en la venta
- Cómo vender más a tus clientes existentes

### Sesión 12:

- Opciones finales para 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