

ENTRENAMIENTO: ESTRATEGIA DE VENTAS

Desarrolla tus habilidades como CEO que te permitirán mejorar tu posición como emprendedor y empresario al momento de negociar con colaboradores, clientes, proveedores e inversionistas.

¿POR QUÉ ENTRENARTE CON DIEGO DÍAZ?:

1. Diego no es el gurú de negocios; sin embargo, es aquél que se ha entrenado y puesto en práctica al grado que sus resultados hablan por él.
2. Le arrebató a firmas de defensa fiscal el primer acuerdo conclusivo a nivel nacional en 2014 al negociar con el SAT, la PRODECON y su cliente agencia de viajes que se encontraba al borde de la quiebra si no se lograba una posición favorable para la empresa.
3. Diego es conocido por la venta de servicios "high ticket" que son bien percibidos por sus clientes de consultoría tributaria.



INVERSIÓN: \$11,600

Con este entrenamiento estarás realizando la mejor y más rentable inversión de tu vida.

Nota 1: Los precios incluyen el Impuesto al Valor Agregado.

Nota 2: En caso de que se publique una temporada adicional a este entrenamiento, será sin costo adicional.

TEMARIO:

PRIMERA PARTE:

1. Acuerdos
2. Qué es una venta fuera de la definición tradicional.
3. Proceso de confianza para que tu prospecto te compre
4. Tipos de aprendizaje
5. Personalidades

SEGUNDA PARTE:

1. Ciclo de ventas
2. Prospecto ideal
3. Fórmula para identificar la necesidad en tiempo récord
4. Presentación de tus productos y servicios:
5. Objeciones
6. Los cierres más efectivos al momento de obtener un SI me interesan
7. Obtención del pago y/o su comprobante
8. Obtención de testimonio
9. Obtención de referidos

TERCERA PARTE:

1. Vestimenta idónea al momento de la negociación
2. Hábitos poderosos
3. Palabras tan poderosas que son casi hipnóticas
4. El tono de tu voz en la conversación
5. El speech que requerirá tu equipo de telemarketing