



FIAT CONSULTORIA
AL SERVIR SEREMOS LIBRES

A quien Corresponda Ventas Consultivas.

Todos somos vendedores, de una u otra forma estamos vendiendo constantemente, desde una sonrisa hasta grandes productos o servicios.

Mariano Matamoros 777, Barrio Tlacateco.
CP 54603 Tepetzotlan Estado de México
T 16-76-25-75
C (55) 34-17-44-30
victorportela1@gmail.com
www.victorportela1.wordpress.com

La clave de vender es comprender los principios básicos que motivan a que las personas compren.

Comprender el manejo emocional y psicológico de mis clientes, esto es saber cuál es su propósito, su visión de vida y como mi producto o servicio lo apoya a conseguirlo.

Llevamos muchos siglos usando el modelo de ventas de alta presión el cual tiene sus orígenes en Platón, el diseño una serie de preguntas las cuales están orientadas a respuestas afirmativas, las cuales por lógica acrecentaban el deseo de tener el bien o el servicio.

Esto fue hace muchos años y lo increíble es que lo seguimos usando como un método de venta.

El sistema de alta presión se centra únicamente en el cierre de la venta, forzando al prospecto a que vea solo los beneficios del producto o servicio, sin importar en muchos casos el si el producto le resuelve el problema. Usando en tiempo el 40% en el cierre mientras solo usamos 10% en crear confianza, 20% presentación del producto, 20% detectar necesidades.



FIAT CONSULTORIA
AL SERVIR SEREMOS LIBRES

MÓDULOS:

- El primer paradigma de las ventas.
- Todo se vende.
- Todo el tiempo estoy vendiendo algo.
- Las ventas son tangibles o intangibles.
- Si no estoy vendiendo estoy comprando.
- Introducción a la RNE (Reprogramación Neuro Emocional).
- Energía del cliente.
- Nueva psicología de la venta.
- Satisfacción del cliente.
- Mega credibilidad.
- Manejo de objeciones.
- Cierres.
- “Prospectar” la llave del consultor de ventas.

Mariano Matamoros 777, Barrio Tlacateco.
CP 54603 Tepetzotlan Estado de México

T 16-76-25-75

C (55) 34-17-44-30

victorportela1@gmail.com

www.victorportela1.wordpress.com