

## Resultados:

1. Implementación de una metodología para cerrar ventas efectivamente, incrementar sus tasas de cierre y por ende sus ingresos.
2. Aplicación de una estrategia para hacer que sus prospectos logren anticipar los resultados de la oferta y perciban positivamente cómo se pueden sentir al usar su solución (producto o servicio).
3. Aplicación de la Teoría ABC que permitirá enfocar toda la atención en identificar exactamente el espacio que existe entre la situación actual y futura de su cliente, para que sea evidente como la solución propuesta es el puente al logro de sus objetivos.
4. Creación de preguntas clave para neutralizar objeciones, desarrollo de un sistema de medición y plan de acción para asegurar el cumplimiento de sus objetivos de ventas.



## Incluye:

- + 8 horas de taller
- + Seguimiento al plan de acción establecido con metodología de "Project Management".
- + 4 sesiones de coaching grupal semanal posterior al taller para aclaración de dudas, revisión de avances y apoyo en problemáticas de participantes.
- + Materiales electrónicos, reporte del taller y estrategia de seguimiento.
- + Certificado de cumplimiento con el logro de objetivos.