

¿QUIERES VENDER?

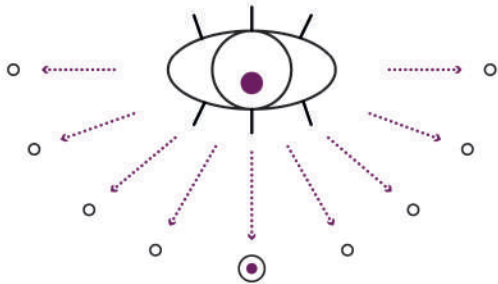
CREA LA FÓRMULA PARA VENDER



1

OBSERVAR

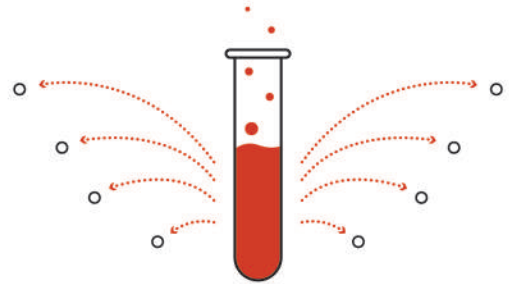
El mercado ha cambiado y los clientes también, así que las empresas tienen que observar esos cambios y estar atentas a las nuevas tendencias para adaptarse a toda velocidad, sin olvidar analizar a aquellas empresas que triunfan en los nuevos mercados.



2

CREAR

Para crear nuestra fórmula tenemos que partir de nuestro elemento diferencial y ser capaces de ponerlo de manifiesto, definiendo una estrategia de venta con la que nos sintamos cómodos, trabajando con nuestros clientes y nuestra red de apoyo.



3

VENDER

Toca planificarse, adaptarse, aprender, salir, mejorar, analizar, trabajar, colaborar, compartir y sorprender, y todo ello para obtener resultados.



NO OLVIDES "ESCUCHA Y FOCALIZA"



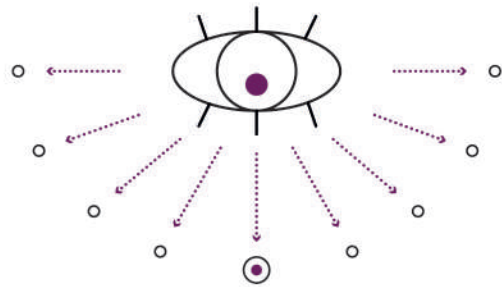
¿QUIERES VENDER?

“CREA LA FÓRMULA PARA VENDER”

1

OBSERVAR

¿QUÉ CAMBIOS HA SUFRIDO TU MERCADO?
¿CONOCES LAS NUEVAS TENDENCIAS?
¿SABES CÓMO SON LOS NUEVOS CLIENTES?
¿A QUÉ EMPRESAS LES VA BIEN?



2

CREAR

¿CUÁL ES TU ELEMENTO DIFERENCIAL?
¿POR QUÉ ERES BUENO?
¿QUIÉN FORMA PARTE DE NUESTRA RED?
¿CÓMO VAS A LLEGAR A LOS CLIENTES?



3

VENDER

¿TE ORGANIZAS BIEN? ¿ERES ADAPTABLE?
¿APRENDES RÁPIDO? ¿CONOCES A GENTE?
¿TIENES CLARO TU ELEMENTO DIFERENCIAL?
¿ANALIZAS LOS FACTORES CRÍTICOS?
¿COLABORAS? ¿SORPRENDES?



**NO OLVIDES
¡ESCUCHA Y FOCALIZA!**

