

SUPERVENDEDOR

TEMARIO

- 0 Los siete pasos del método SUPERVENDEDOR.
- 1 Vender; la clave del valor.
- 2 Herramientas de liderazgo en ventas.
- 3 La construcción de una máquina de ventas.
- 4 Psicología de ventas.
- 5 Venta tradicional vs venta DC.
- 6 Descubriendo el dolor.
- 7 Preparación psicológica.
- 8 Hábitos del nuevo vendedor.
- 9 Hábitos del SUPERVENDEDOR.
- 10 Objetivos SMARTER.
- 11 Atracción enfocada.
- 12 Administración de ventas.
- 13 Conocimiento del cliente.
- 14 Construyendo la confianza parte I.
- 14 Construyendo la confianza parte II.
- 15 Psicología del comprador.
- 16 Creación de una fuerza de ventas.
- 17 Ventas con valor agregado.
- 18 Pasos para enamorar al cliente.
- 19 ¿Cómo acrecentar el dolor emocional?
- 20 7 consejos de Kiyosaki sobre ventas.
- 21 Aceleración de ventas.
- 22 IKIGAI del SUPERVENDEDOR.
- 23 Reunión cara a cara.
- 24 El gran valor del CRM.
- 25 Ecosistema de ventas.
- 26 LinkedIn.
- 27 Juntas efectivas.
- 28 Servicio excepcional.
- 29 Referidos, referencias y recomendados.
- 30 La experiencia de compra.
- 31 Pasar a la acción en ventas.
- 32 Negociación eficaz.
- 33 ¿Cómo hago para vender más, pronto?
- 34 Las claves de la venta minorista, detalle o retail.
- 35 Escucha activa.
- 36 Conversaciones cruciales.
- 37 Neuroventas.
- 38 Operación comercial territorial.
- 39 Inteligencia emocional.
- 40 Éxito ilimitado de ventas.
- 41 Capacitación del SUPERVENDEDOR.
- 42 Ventaja competitiva.
- 43 La regla del 10X
- 44 Cierre de ventas.
- 45 Reversiones.
- 46 La venta de mostrador de alto desempeño.
- 47 El arte de la persuasión.
- 48 Plan de ventas.
- 49 Administración de ventas.
- 50 La estrategia, la táctica y la ejecución.

HERRAMIENTAS

- ▶ VIDEOS
- 🎵 AUDIOS
- 📄 FICHAS TÉCNICAS
- 📖 RESÚMENES DE LIBRO
- 📄 HOJAS DE ASIMILACIÓN