



Tareas a Realizar el día de Hoy

Da Pasos Claros

No trates de hacer una venta sin tener la información apropiada

Conoce a tus prospectos, como personas, vende hasta que la persona esté lista para comprarte



Da Herramientas a tus Vendedores

Si tienes vendedores, deben tener las herramientas necesarias

Los vendedores necesitan ser motivados, requieren sentirse seguros y tranquilos para que hagan su trabajo todos los días 100% concentrados

Analiza a tu prospecto

Preguntarle a 7 de mis prospectos

¿Qué necesita? ¿Qué puedo hacer por ti? ¿Qué puede hacer mi producto para ayudarte? ¿Cómo/en qué podría servirte mi servicio?

No busques en este momento obtener una venta, simplemente conocer a la persona y lo que necesita

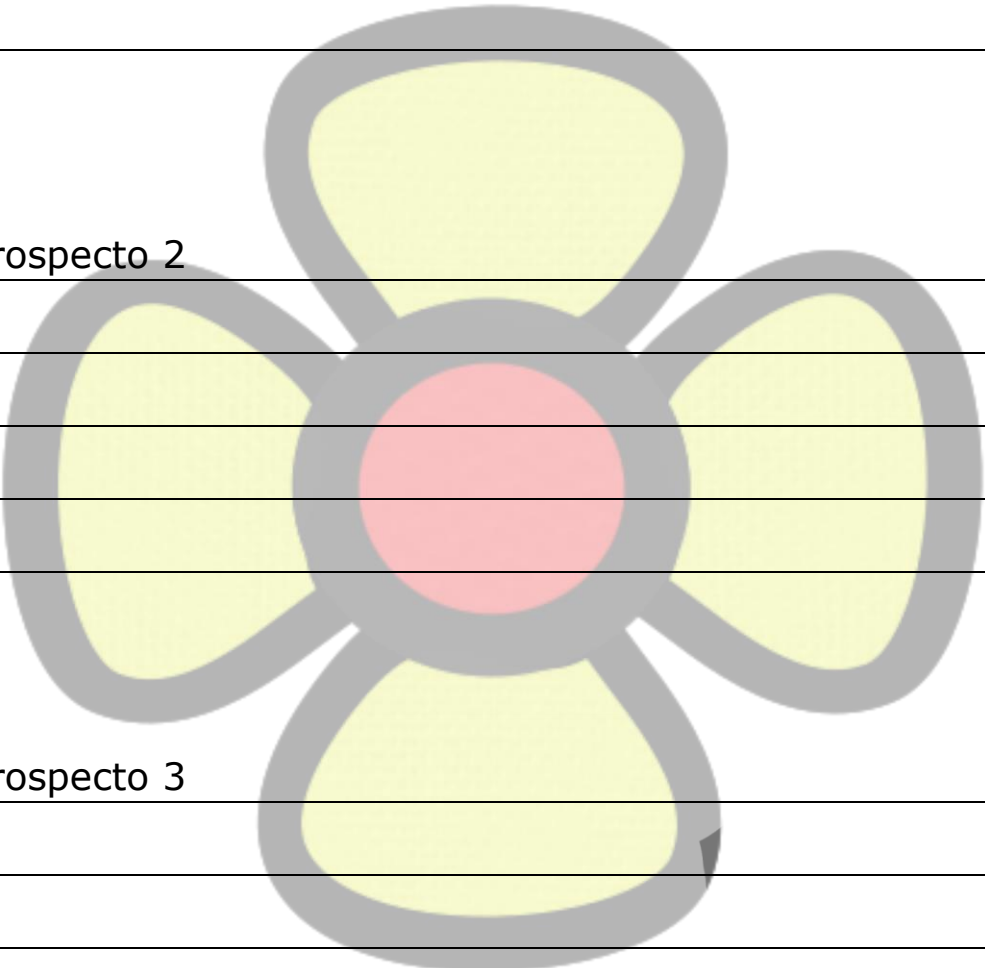




Escribe lo que cada uno te dice:

Prospecto 1

Prospecto 2

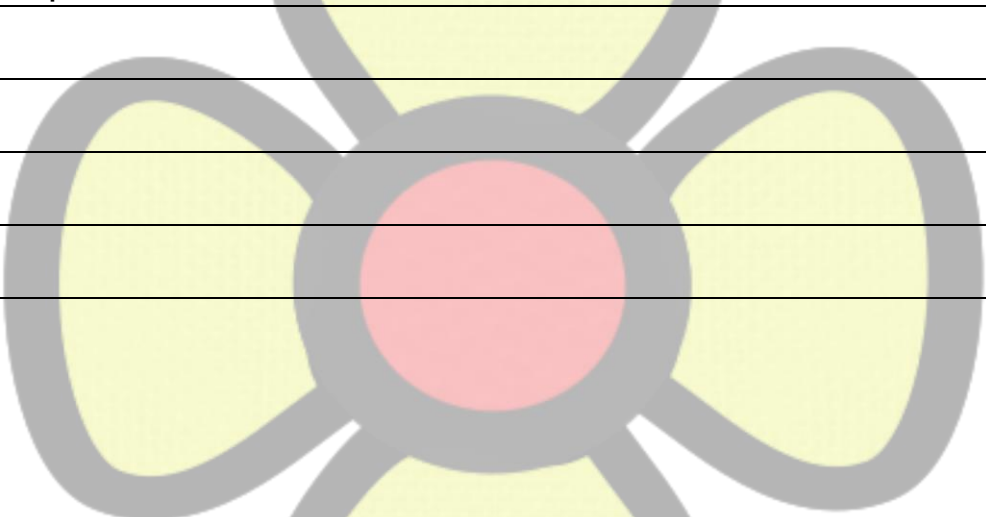


Prospecto 3



Prospecto 4

Prospecto 5

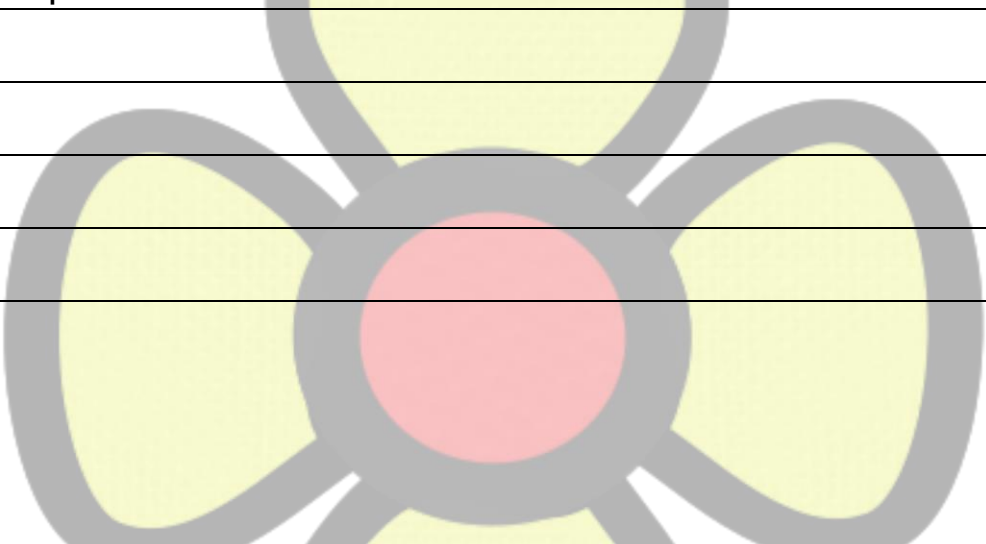


Prospecto 6



Prospecto 7

Prospecto 8



Prospecto 9
