

Método V360

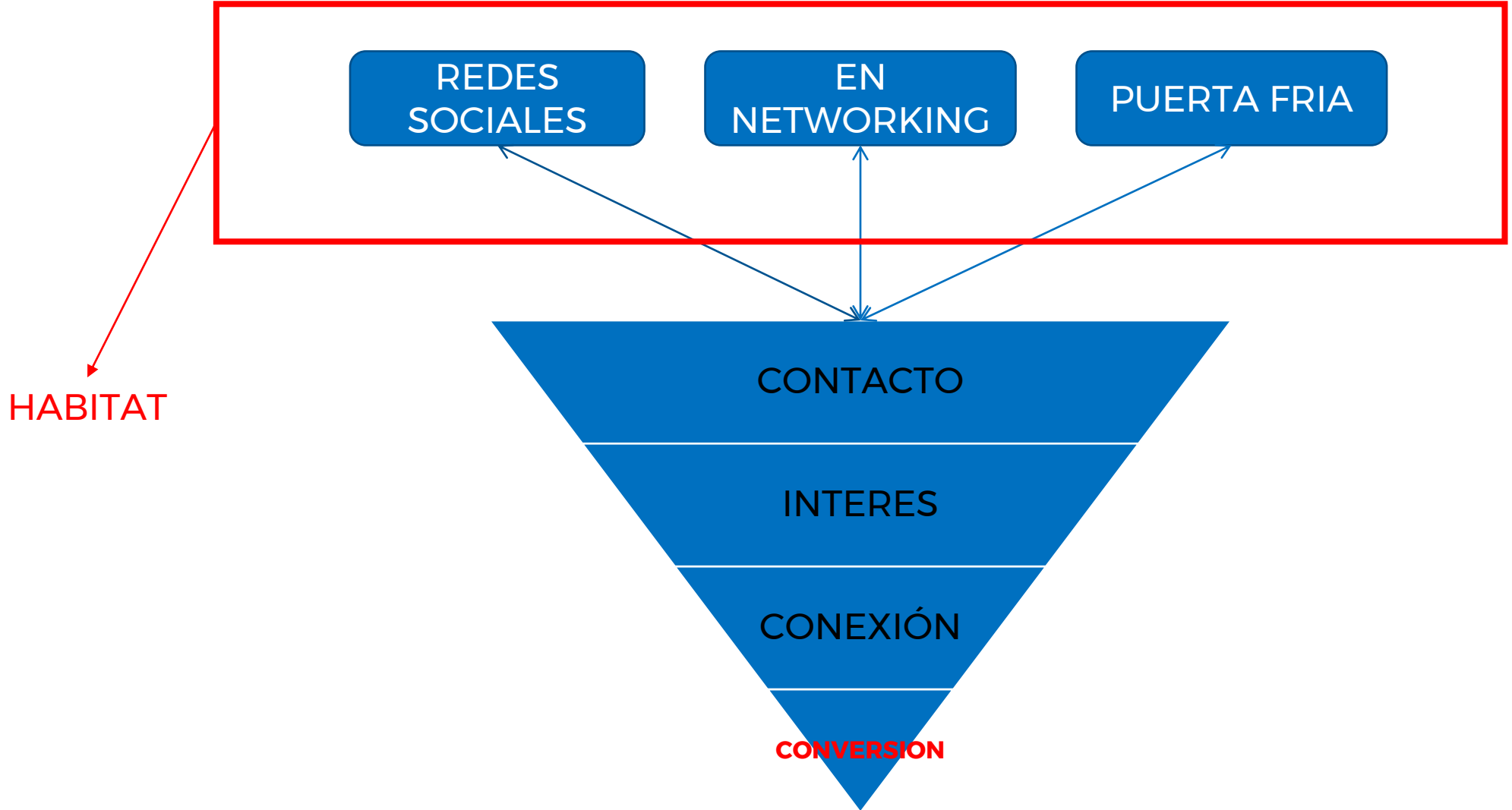
Sesión Extra



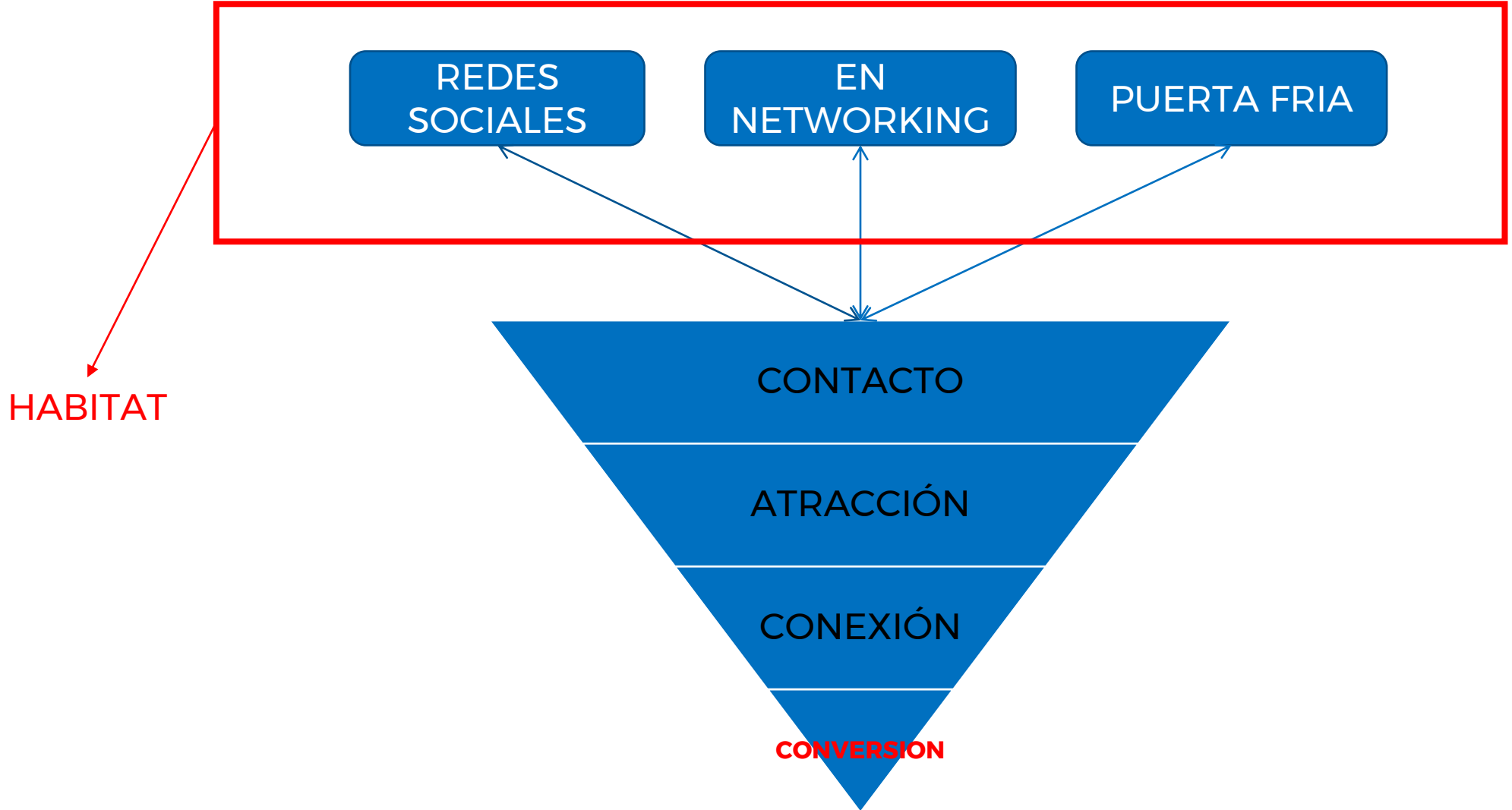
CAMINO DE CLIENTE

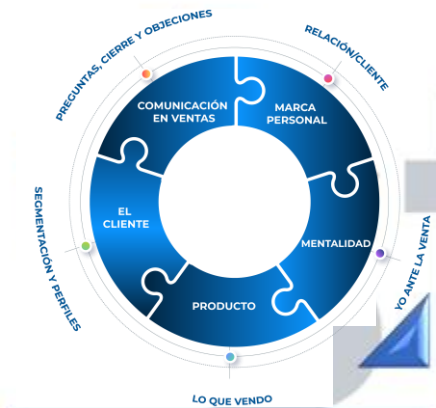


CAMINO DE CLIENTE



CAMINO DE CLIENTE





PRESENTACIÓN

- PARECER CONFIABLE
- PRESENTACIÓN EXCELENTE

PEDIR PERMISO PARA PREGUNTAR

BREVE ARGUMENTACIÓN

- DESPERTAR INTERES
- ELEVATOR PITCH

PUES BIEN, TE COMENTO...

RECOPILACIÓN DE INFORMACIÓN.

- IDENTIFICACIÓN DE LAS VBLES AVATAR.
- RAPPORT
- PATRÓN DE DECISIÓN.

¿ESTA TODO CLARO?

ARGUMENTACIÓN HARD

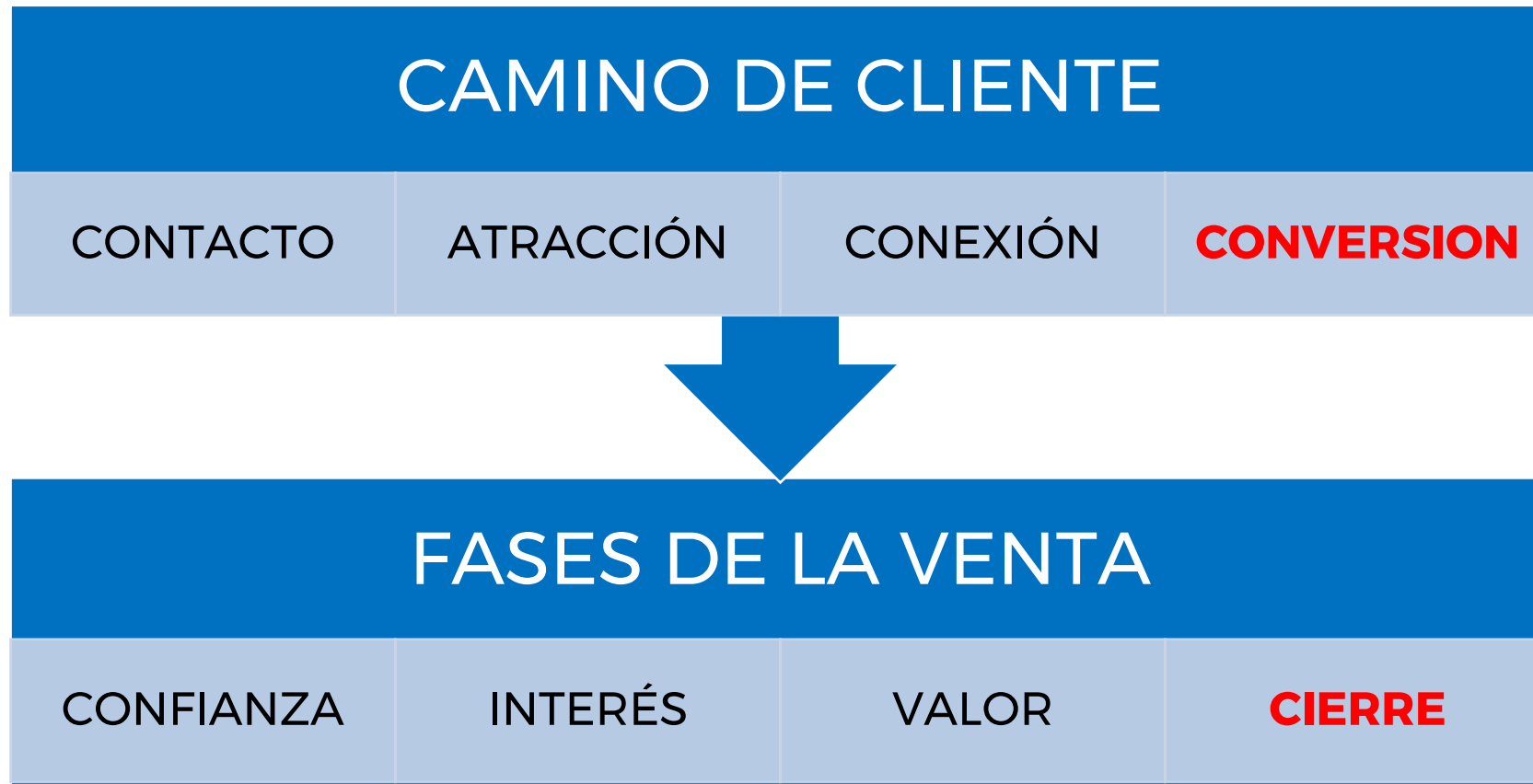
- DAR A ENTENDER EL VALOR
- EXPERIMENTACIÓN DE PRODUCTO
- PATRÓN DE DECISIÓN
- MODELOS NEUROVENTAS.
- PATRONES HIPNÓTICOS

CIERRE

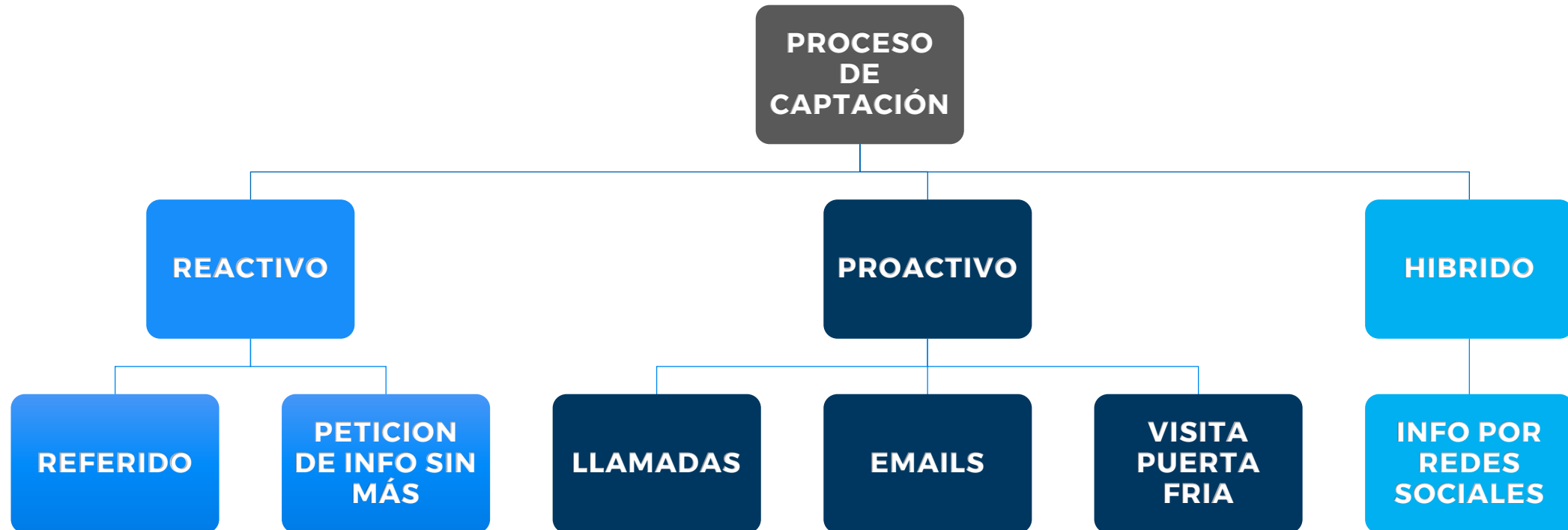
- Cierra la venta!



CAMINO DE CLIENTE vs FASES DE LA VENTA



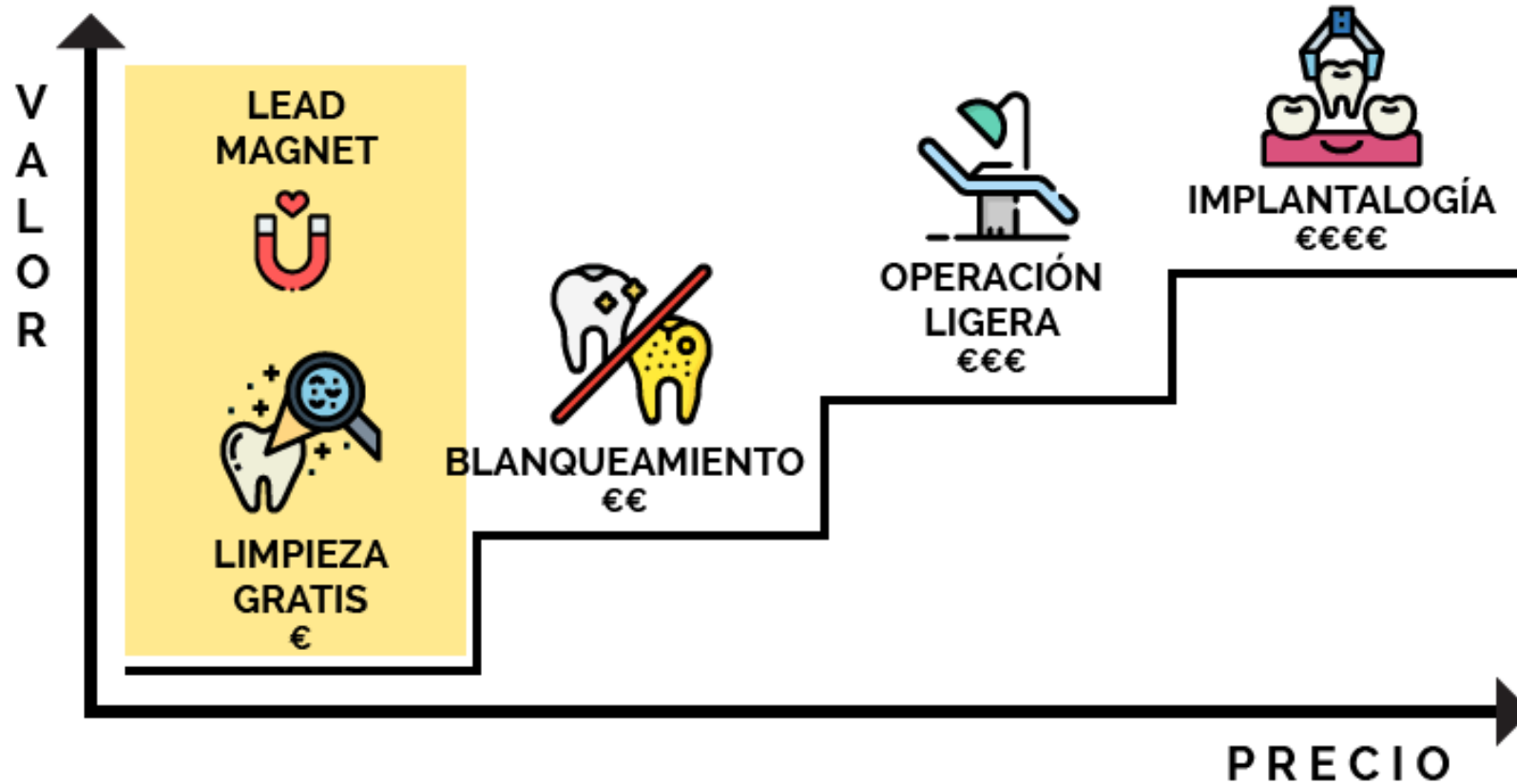
PROCESO DE CONTACTO



LA ESCALERA DE VALOR



LA ESCALERA DE VALOR



TIPOS DE LEAD MAGNET

- Webinar
- Masterclass/sesión gratuita
- Checklist
- Training
- Guías
- Ebooks
- Cursos gratis
- Congresos online
- Informes o estudios
- Audios
- Pruebas gratis
- Reserva de plaza
- Consultas
- Auditorias
- Cuestionarios y test
- Sorteos y concursos
- Jornada de puertas abiertas
- Kit de herramientas digitales
- Cupones y descuentos
- Plantillas y recursos PDF/Excel/PPT
- Vista gratuita de un libro
- Guiones o scripts
- Grupo de Facebook contenido de valor
- Grupo de Telegram contenido de valor

