



Sales Power

(antes SUCCEED)

10 - 12 | julio



Sesión 1 | 10 jul



1. Herramientas para el buen vendedor

2. Proceso de venta

3. Día a día: buenas prácticas

4. Tecnología & Comunicación

5. Tipos de clientes

6. Quiero crecer en ventas

7. Clasificación de los clientes ABC



8. Malas prácticas en el mundo de las Ventas

9. La compra: tipos y móviles

10. Gestiona bien tu tiempo

11. Invierte en Planificación

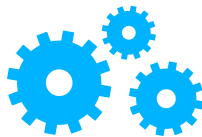


12. Motivación. Busca el equilibrio

13. Manejar Conflictos

14. Y ahora... ¿qué?

Sesión 2 | 11 y 12 jul



1. Expectativas sobre Sales Power

2. Plan Sales Power de potenciación de ventas

3. La vida en el nivel 10

4. Cliente anterior y su círculo de influencia



5. Jornadas de puertas abiertas

6. Cómo convertirse en un "crack" para concertar citas

7. Presentación para el comprador

8. Presentación de propiedades captadas

9. Un sistema avanzado de generación de clientes potenciales en redes sociales

10. Mandatos vencidos



11. Marketing de propiedades a punto de embargar

12. Ventas directas por propietario (FSBO)

13. Habilidades, superación de los miedos y reducciones en el precio

14. Mantener un nuevo nivel de rendimiento