
Capacitaciones Red Teon
Dir. Macarena Altamirano

NEUROVENTAS

Mar Alfonso

teon
Red de Terapeutas **OnLine**

MÓDULO III:

SETEARSE PARA VENDER

01 PREPARACIÓN

02 LOS PASOS PREVIOS A LA ENTREVISTA

03 SETEO DE VENTA

04 ASPECTOS VISUALES

05 TU CARTA DE PRESENTACIÓN

06 RECOMENDACIONES

1. PREPARACIÓN

- Limpieza del espacio de trabajo
- Silencio antes de la llamada
- Concentración / Meditación
- Conectar con el propósito

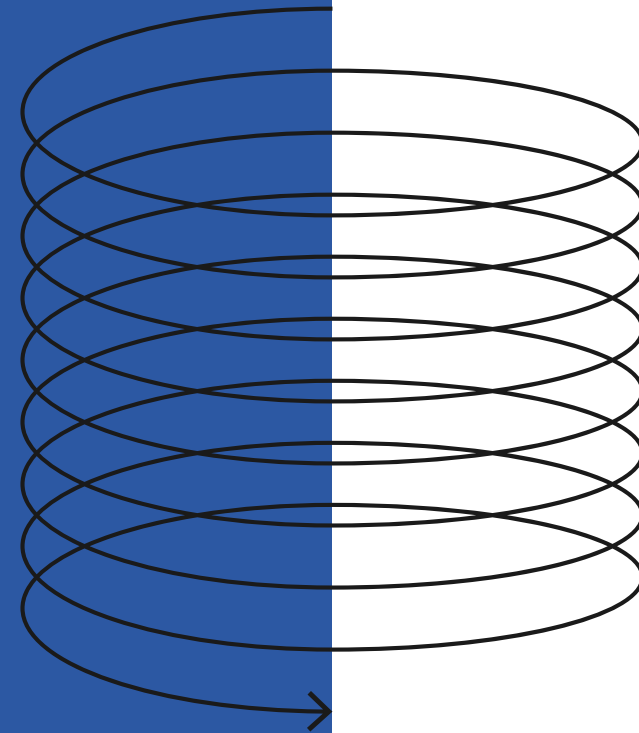
2.LOS PASOS PREVIOS

- Presentación ensayada
- Motivo de consulta estudiado
- Preguntas para el consultante preparadas
- Cuaderno o documento online para tomar notas
- Agenda abierta
- Link de pago listo para enviar
- Cargador

3. SETEO DE VENTA

No ingresas a una llamada con dudas o miedos,
Ingresas con la certeza de que *ESTO YA ES*

Tu identidad
crea tus
resultados



Creencias

Pensamientos

Emociones

Decisiones

Acciones

4. ASPECTOS VISUALES

- Vestimenta, peinado, maquillaje
- Conciencia del lenguaje corporal
- Iluminación
- Posición de la cámara
- Fondo limpio
- Espacio libre de interrupciones
- Micrófono y auriculares

5. TU CARTA DE PRESENTACIÓN

- Claridad en tu comunicación
- Quién sos, cuál es tu especialización
- Cuánta experiencia tenés, a cuántas personas acompañaste
- Objetivos de la entrevista

6. RECOMENDACIONES

- Trabaja internamente en los momentos previos a la entrevista/llamada de venta.
- Escucha atentamente a tu consultante.
- Conecta con tu propósito de ayudar a esa persona.
- Guía la conversación hacia la toma de la decisión.



GRACIAS!

PRÓXIMO MÓDULO: GUIÓN DE LLAMADA

teon
Red de Terapeutas **OnLine**

