

Guía de aprendizaje

Vender desde el servicio: proceso, oferta y objeciones

Una conversación de venta ética conecta el estado actual con el deseado, ayuda a priorizar un área de vida y presenta un proceso que responde a objeciones sin ocultar ni regalar toda la intervención.

Antes de ver el vídeo

¿Qué sabes ya de este tema? ¿Qué deseas comprender o aplicar?

Preguntas de integración

1. ¿Qué distancia hay entre el estado actual y el deseado?
2. ¿Qué objeción conviene nombrar con honestidad?
3. ¿Dónde termina el contenido útil y empieza el proceso de pago?

Capítulos

00:00:00 · Definir dónde está la persona

00:11:25 · Clarificar dónde quiere estar

00:22:50 · Elegir el área prioritaria

00:34:15 · Comprometerse con el proceso

00:45:40 · Vender desde el servicio

00:57:05 · Explicar la metodología

01:08:30 · Anticipar objeciones

01:19:55 · Presentar una oferta concreta