

Vender desde el servicio: proceso, oferta y objeciones

Idea principal

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.

Recorrido de la clase

00:00:00 · Definir dónde está la persona

Con esta, con esto. Yo creo que algunos no me entendieron bien de qué era lo que se hacía aquí. Cuando yo hablo de dónde está tu cliente, estoy hablando de cuál es el problema que tiene la persona determinada. ¿Qué persona? Vamos a suponer, yo estoy...

00:11:25 · Clarificar dónde quiere estar

sensoriales. Me salí y me vi mi cordón de plaza. Ella necesita, si quiere, asentar y su trabajo, su área de trabajo y su profesión necesita pisar tierra y no andar por allá volando. Eso lo veo yo que ella está ahí. Y si sigue así, pues, como le ha pasado...

00:22:50 · Elegir el área prioritaria

una manera efectiva para que se comprometan es decirle directamente, a ver cuéntame qué área de tu vida es la más importante, por ejemplo la persona te puede decir, bueno, pues mi área de mi vida más importante es mi pareja ¿vale? y qué tan comprometido...

00:34:15 · Comprometerse con el proceso

por más que yo quiera adaptar mi producto a ella, es que no lo puedo adaptar ¿vale? el expandir pro, porque el expandir pro está directamente para terapeuta, entonces yo no puedo ahí encajar lo que es es como por el trabajo de zapatos en la hermanas yo no...

00:45:40 · Vender desde el servicio

los quiero ayudar, entonces es un acto de servicio realmente si mi propósito es ayudar y servir a los demás pues realmente los quiero ayudar, entonces no estoy a una venta para engañarlo, no, estoy en una venta para ayudarlo, porque ese es mi deseo profundo,...

00:57:05 · Explicar la metodología

así, métanselo por vena yo lo que voy a hacer en el webinar ¿saben qué es? premio para el que me lo diga premio para el que me lo diga, una oportunidad un premiazo seguramente le doy a ver, para el que me lo diga ¿qué es lo que voy a hacer en un webinar? se...

01:08:30 · Anticipar objeciones

¿Emociona o no emociona? Por supuesto, sí. Funciona y funciona muy bien. Pero claro, esa objeción, yo le nombro primero ese secreto, es la objeción a las constelaciones, a lo que ya yo sé que el cliente cuando yo le nombre mi producto, mi oferta final, va a...

01:19:55 · Presentar una oferta concreta

y no hablar de las objeciones, ¿no? Y me cae de peli porque este sábado justamente doy una masterclass. Bueno, entonces voy a visitar mis puntos. Voy a visitar mis puntos porque sí estaba

dando como mucho contenido. Exactamente. Entonces, claro, la...