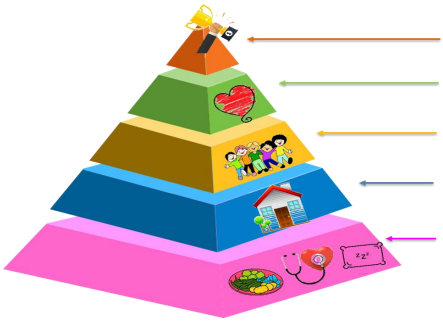
Sistema de ventas

Manual del Participante

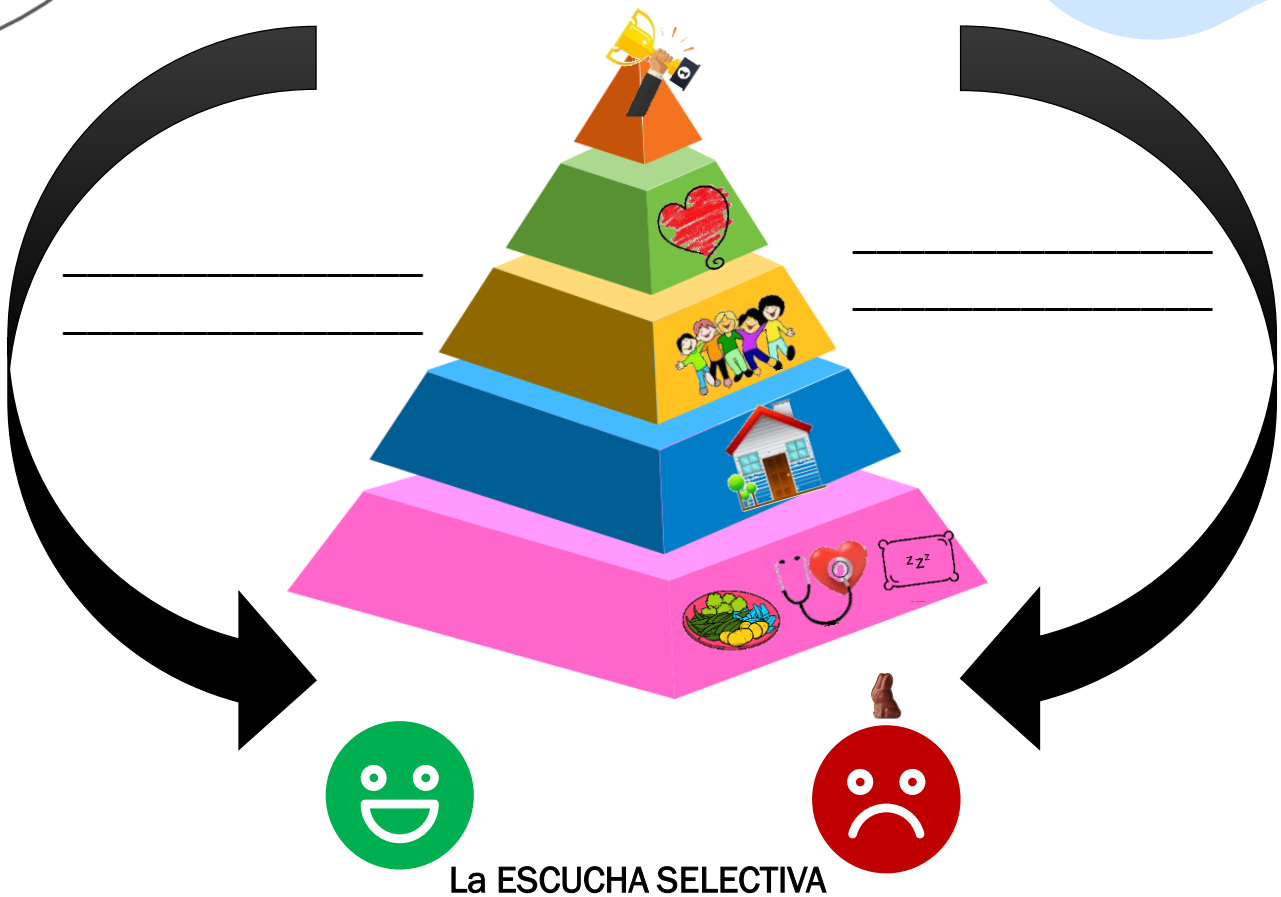
Nuestro trabajo para hoy



Método por necesidades

La **Pirámide de Maslow**, o **jerarquía de las necesidades humanas**, es una teoría psicológica propuesta por Abraham Maslow, quién formula en su teoría una jerarquía de necesidades humanas y defiende que conforme se satisfacen las necesidades más básicas (parte inferior de la pirámide), los seres humanos desarrollan necesidades y deseos más elevados (parte superior de la pirámide).

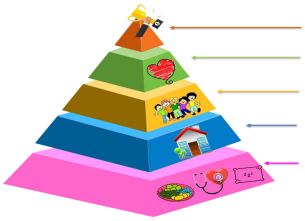
Notas:



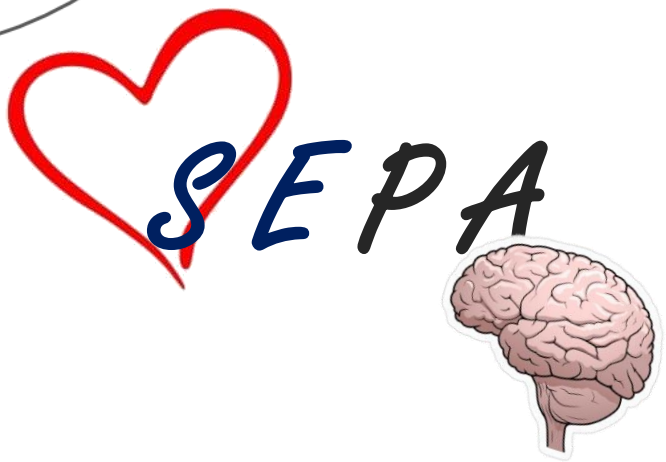
La ESCUCHA SELECTIVA
se logra cuando le hablas a la gente en término de sus intereses
NO LOS TUYOS

¿Cuál es el denominador común?

¿Cuál es el reto para no desencantar al cliente?



Método por emociones



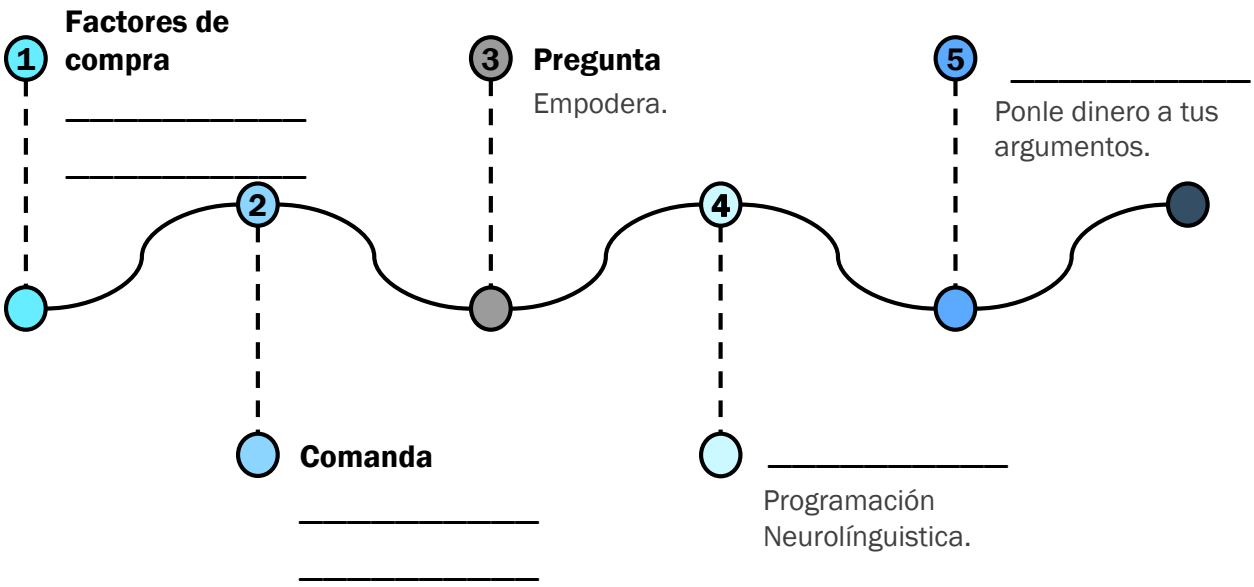
Pensamiento:

FILTROS MENTALES:

- Puedo
- Quiero
- Cómo puedo lograrlo
- Lo necesito
- Me encanta
- Haré un esfuerzo
- Me lo merezco
- Ya me vi

Comunicación

Comunicación



Te has puesto a pensar que solo una parte de lo que transmitimos a los demás se deriva de la comunicación verbal, es decir, de las palabras que utilizamos.

En las situaciones en que las personas nos vemos, también nos comunicamos a través de:

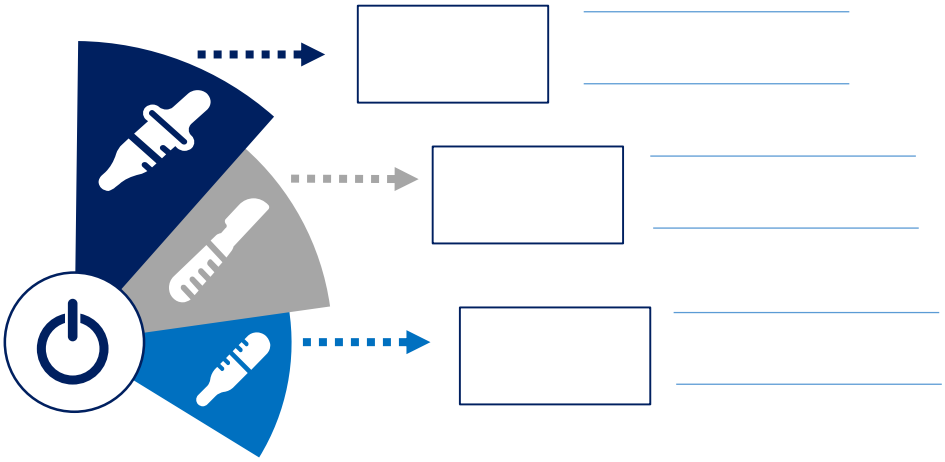
Lenguaje No Verbal: se refiere principalmente al lenguaje corporal, expresión facial, contacto visual y gestos.
También incluye la distancia, contacto físico, imágenes, vestimenta y objetos.

Lenguaje Paraverbal: es el tono de voz, timbre, volumen, entonación, pausas, etc..

Tip #1

1 **Factores de compra**

El mensaje no lo es todo.



Tip #2

2

verbo + cortesía

Comanda

Da instrucciones a los Clientes cuando así se pueda.

Tip #3

3 **Pregunta**

Empodera.

Tip #4

4

- ✓ Solicitud
- ✓ Apartado
- ✓ Enganche

Repite

Programación Neurolínguistica.

DICLAB

Tip #5

5 Monetiza

Ponle dinero a tus argumentos.

Notas: