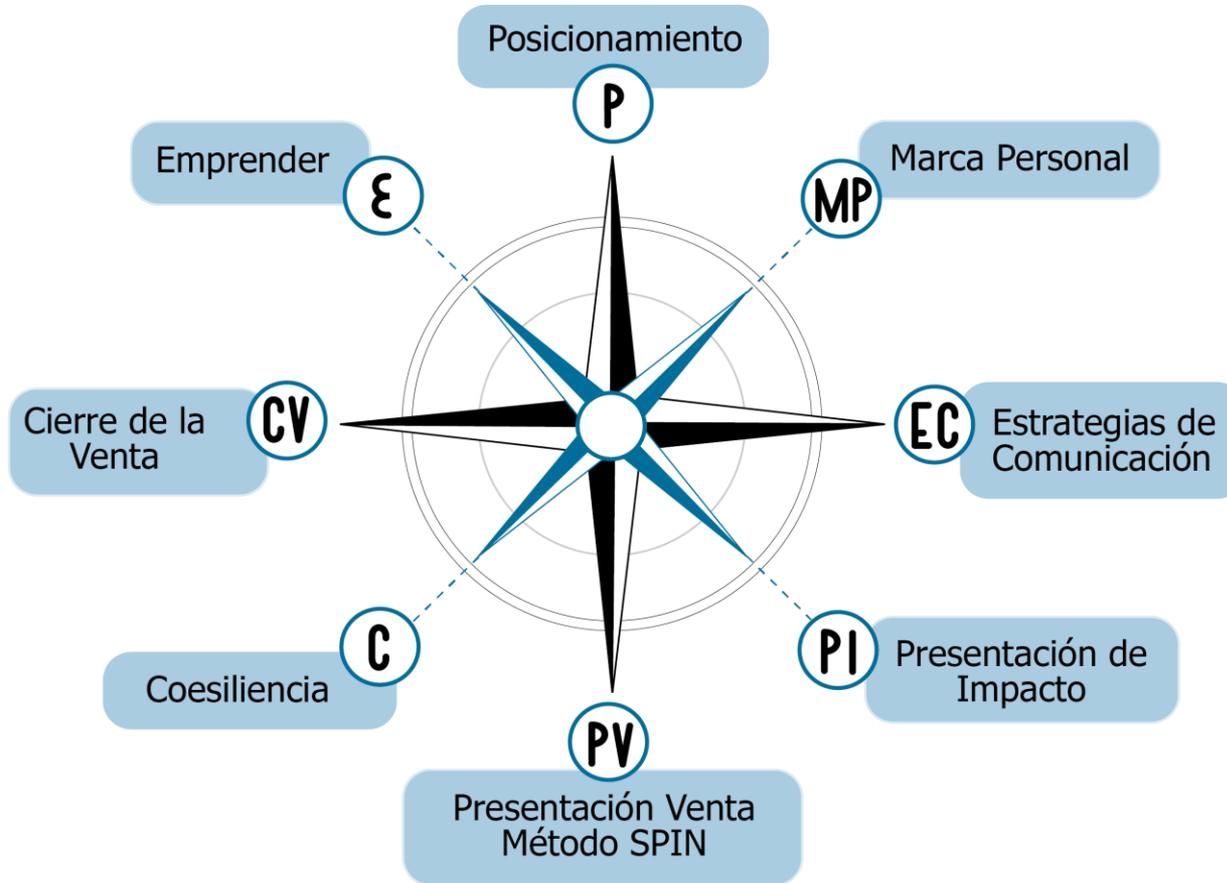


**LOS 8 VIENTOS QUE
IMPULSARAN TUS VELAS
PON RUMBO A TU NEGOCIO**



LOS 8 VIENTOS QUE IMPULSARAN TUS VELAS



Posicionamiento

**ESTABLECIMIENTO CLARO DE UNA ESTRATEGIA
DE POSICIONAMIENTO EN TU SECTOR.**

DEL NICHOS AL MICRONICHOS.

ESPECIALIZACIÓN.

COOPETENCIA.



Marca Personal

CREACIÓN DE MARCA PERSONAL 1.0 y 2.0.

COMO DEJAR HUELLA EN TODAS LAS ACCIONES QUE EMPRENDA.

IDENTIFICACIÓN Y COMUNICACIÓN DE NUESTRAS CARACTERISTICAS ÚNICAS Y VALIOSAS QUE SON ÚTILES PARA LOS DEMÁS.

MARCA PERSONAL PARA AUMENTAR NUESTRO RECONOCIMIENTO PROFESIONAL.



ARGUMENTOS QUE VENDEN.

CÓMO COMUNICO.

COMUNICACIÓN NO VERBAL.

MEDIOS Y HERRAMIENTAS 2.0.



Presentación de
Impacto

**DESARROLLAR UNA PRESENTACIÓN EN
90 SEGUNDOS.**

VENDERTE CON AIDA.

**QUÉ Y CÓMO TRANSMITO Y
COMUNICO.**

QUE BUSCA NUESTRO PÚBLICO.



Presentación Venta
Método SPIN

ANÁLISIS DEL PROCESO DE VENTA.

VENTA CONSULTIVA.

MÉTODO SPIN/SABONE.

CREAR VALOR EN LA VENTA.



Coesiliencia

EMPRENDER DESDE LA:

- RESILIENCIA.**
- VOLUNTAD.**
- CONOCIMIENTO INTERNO.**
- CONOCIMIENTO EXTERNO.**



Cierre de la venta

**MANEJO DE LAS OBJECIONES MAS
COMUNES EN EL PROCESO DE VENTA.**

UTILIZACIÓN DEL CIERRE CRECIENTE.

**UTILIZACIÓN DE LA COMUNICACIÓN
ASERTIVA.**



Emprender

**CONOCER CUAL ES EL VERBO QUE RIGE
EL EMPRENDIMIENTO.**

**APRENDER A PENSAR CON LAS MANOS
NUESTRO PROYECTO EMPRENDEDOR.**

