



ASESORÍA PERSONALIZADA APRENDE A VENDERTE: CÓMO CONSTRUIR TU MARCA PERSONAL **ONLINE**



OBJETIVO

Adquirir herramientas para saber vendernos, promovernos y posicionarnos como un referente en nuestra industria y así impactar y lograr nuestros objetivos.

CONTENIDO

- » 7 reglas de oro para venderte mejor
- » ¿Cuál es tu ventaja competitiva, qué te hace diferente?
- » Razones para desarrollar una marca personal
- » Los 4 pilares de una imagen vendedora
- » Técnicas para potenciar tu networking
- » Crea una reputación online exitosa
- » Lenguaje persuasivo para enganchar y conectar
- » Errores más comunes al venderse

TEMARIO

7 REGLAS DE ORO PARA VENDETE MEJOR

Se estudiarán y practicarán las 7 reglas de oro para vendernos mejor en todo momento. Se incorporarán recomendaciones prácticas para generar resultados al momento de vendernos.

¿CUÁL ES TU VENTAJA COMPETITIVA, QUÉ TE HACE DIFERENTE?

Se identificará el proceso para posicionarte en la mente de tu público objetivo, identificando tu ventaja competitiva y como sacarle provecho en el mundo actual en donde es más difícil sobresalir.

RAZONES PARA DESARROLLAR UNA MARCA PERSONAL

Se reconocerá la importancia y los grandes beneficios de la construcción de nuestra marca personal.

LOS 4 PILARES DE UNA IMAGEN VENDEDORA

La imagen es uno de los ingredientes esenciales para aprender a vendernos. Por lo tanto, se desarrollará un plan de acción para proyectar una imagen 360 grados que genere el impacto deseado.

TÉCNICAS PARA POTENCIAR TU NETWORKING

Se conocerá la fuerza de relacionarte y desarrollar networking. Se darán técnicas para crear, mantener y expandir una red de contactos con base en relaciones de valor y confianza.

CREA UNA REPUTACIÓN ONLINE EXITOSA

Concientización sobre la importancia de la reputación online cuando nos promovemos, desarrollando el perfil que se requiere vender al mundo.

LENGUAJE PERSUASIVO PARA ENGANCHAR Y CONECTA

Comunica con elocuencia, claridad y eficacia, se practicarán técnicas para mantener el interés y convencer a nuestros clientes.

ERRORES MÁS COMUNES AL VENDESE

Cualquier persona depende de su habilidad para saber venderse para ello se aprenderá de los errores y se crearán estrategias para vender lo que se quiere.



INCLUYE

- » Material escrito
- » Plan para gestionar tu marca personal
- » Diploma de participación

DURACIÓN

8 horas divididas en varias sesiones
Horarios flexibles

FORMA DE PAGO

Aceptamos tarjetas de crédito/débito
• Opción a 3 meses sin intereses

Deposito a cuenta:
Banco: Scotiabank
Nombre: Eva Virginia Sevilla Castillo
Número de cuenta: 03604937740
Clabe interbancaria: 044650036049377404
Pago en OXXO: 5579 2091 4362 9159

INFORMACIÓN

-  +52 221 206 3701
-  marcelac@agencia-alterego.com
-  www.agencia-alterego.com

SÍGUEME

-  Coca Sevilla
-  @coca_sevillac
-  Coca Sevilla
-  @coca_sevilla
-  cocasevilla
-  Coca Sevilla
-  Coca Sevilla