



# 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](http://www.agencia-alterego.com)

## SÍGUEME

-  Coca Sevilla
-  @coca\_sevillac
-  Coca Sevilla
-  @coca\_sevilla
-  cocasevilla
-  Coca Sevilla
-  Coca Sevilla