

Transformative  
programme

# THE BUSI NESS ONE

PASIÓN POR  
LAS VENTAS

# PASIÓN POR LAS VENTAS CÓMO VENDER SERVICIOS



Este programa recoge las principales ideas, estrategias, metodologías y prácticas profesionales de los principales expertos mundiales en el área de las ventas como Zig Ziglar, Brian Tracy, Jeffrey Gitomer, Grant Cardone, Jill Konrath, Sandler, Jordan Belfort o Blair Singer.

Te guiaremos en los pasos que debes seguir para vender tus servicios desde la excelencia generando satisfacción para ti y para tus clientes.

Romperemos los prejuicios y connotaciones negativas asociadas al proceso de vender, que limita el crecimiento de gran parte de los profesionales.

# QUÉ VAS A APRENDER

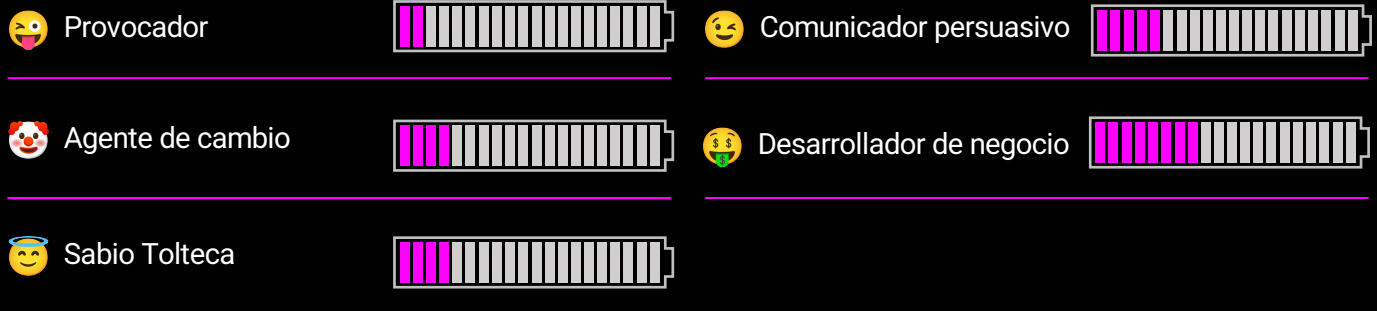
## CONOCIMIENTOS A DESARROLLAR Y PRACTICAR:

- Cómo vender sin miedo y con honestidad. Resetea tu software mental que te dice que vender es manipular, engañar, convencer o miles de aspectos negativos más.
- Cómo venderte tú.
- Cómo elegir tus servicios.
- Cómo encontrar y comunicar argumentos de peso, beneficios únicos y la propuesta de valor agregado.
- Cómo gestionar tu estado emocional y tu mentalidad ante la venta. Los aspectos emocionales de la venta.
- Las 5 preguntas claves que todo cliente se hace para comprar.
- Cómo calificar a tu cliente ideal.
- Cómo rebatir las objeciones. Cada "NO" te acercará al próximo "SÍ".
- Haz tu propio guión de ventas, embudos para vender más y mejor.
- Conoce la gran variedad de cierres de venta.



# QUÉ HABILIDADES VAS A ENTRENAR

## DISRUPTIVE TRAINER IN PROGRESS



# QUÉ INCLUYE



**1 DOSSIER DE  
TRABAJO**



**1 CUESTIONARIO  
SOBRE CREENCIAS  
LIMITANTES**



**8 MASTER SESSIONS  
VIRTUALES EN  
DIRECTO DE UNA  
DURACIÓN DE 4  
HORAS.**



**ACCESO ILIMITADO  
DURANTE 1 AÑO A  
LAS GRABACIONES  
DE LAS SESIONES**



**EJERCICIOS DE  
ROLE PLAYING**



**PREGUNTAS DE  
REFLEXIÓN  
ESTRATÉGICA**



**VISUALIZACIONES**

# THE BUSI NESS ONE

PASION POR  
LAS VENTAS

## +INFO

### CUÁNDO

**DEL 14 AL 17 DE MAYO 2025.  
MODELIDAD INTENSIVA.**

### DURACIÓN

**32 HORAS DE FORMACIÓN A TRAVÉS DE LAS MASTER  
SESSIONS Y 12 HORAS DE TRABAJO PERSONAL.**

### EVALUACIÓN

**EL MÉTODO DE EVALUACIÓN SE REALIZARÁ A PARTIR  
DE UNA PRÁCTICA EN LA QUE SE PONDRÁ EN PRÁCTICA  
TODO EL PROCESO DE VENTA ADQUIRIDO.**



# THE BUSI NESS ONE

Transformative  
programme

PASION POR  
LAS VENTAS

[WWW.THEFLAMECAMPUS.COM](http://WWW.THEFLAMECAMPUS.COM)

