



TOTAL LIFE CHANGES®

Presenta

U.L.E.A.R.N

Liderazgo, Enrichcimiento, Atracción, Retención y Networking

psicología de ventas

Hacer preguntas capciosas

Obtenga el "SÍ"

No =



El video y las herramientas adicionales están disponibles en: TotalLifeChanges.com/Training

Hacer preguntas capciosas

Obtenga el "SÍ"

- Haga preguntas diseñadas para obtener una respuesta positiva.
- No haga preguntas abiertas al principio.
- Mantenga al cliente potencial diciendo "Sí".
- Ir de lo general a lo más específico.

El video y las herramientas adicionales están disponibles en: TotalLifeChanges.com/Training

Antecedentes de relación

Encuentre algo que usted y el cliente potencial tengan en común para establecer una buena relación y establecer confianza.

Recuerde: ellos le están “comprando” a usted primero.

No “avergüence” a un cliente potencial para que le compre.

El video y las herramientas adicionales están disponibles en: TotalLifeChanges.com/Training

Regla 80/20

- También conocido como "Principio de Pareto"
- El 80% de lo que hagas obtendrá el 20% de tus resultados.
- Lo contrario también es cierto: el 20% de tus acciones obtendrán el 80% de tus resultados.
- 80% escuchando, 20% hablando
- El 80% de tu equipo produce el 20% de las ventas de tu equipo.

El video y las herramientas adicionales están disponibles en: TotalLifeChanges.com/Training

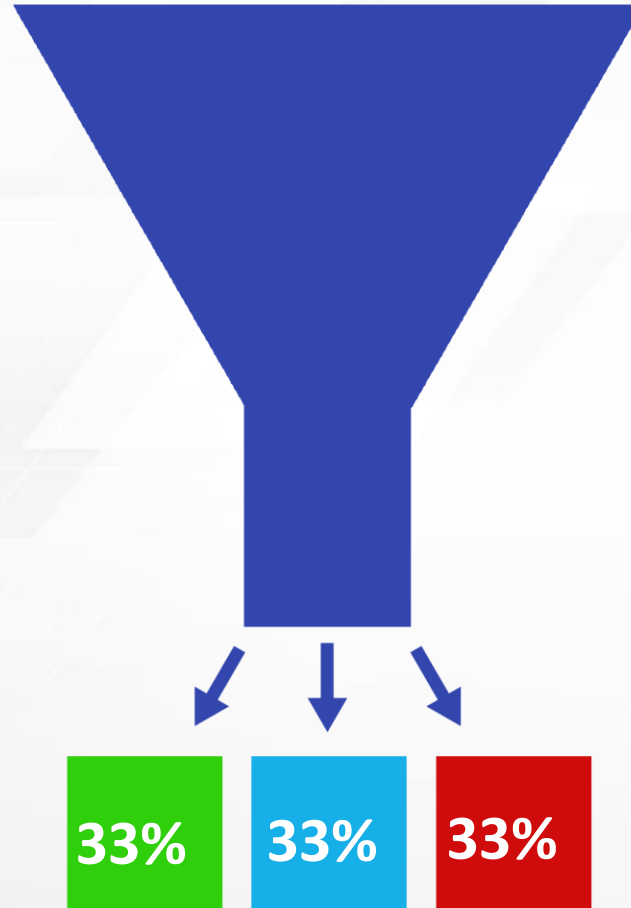
Regla de los tercios

- Un tercio (33%) de las personas con las que interactúa comprarán inmediatamente.
- Un tercio (33%) de las personas con las que interactúa nunca comprarán.
- Es necesario convencer a un tercio (33%) de las personas con las que interactúa para que compren.
- Concéntrate en el tercio medio.

El video y las herramientas adicionales están disponibles en: TotalLifeChanges.com/Training

Regla de los tercios

100 Prospectos



El video y las herramientas adicionales están disponibles en: TotalLifeChanges.com/Training

Piense cómo su Jefe



El video y las herramientas adicionales están disponibles en: TotalLifeChanges.com/Training

Piense cómo su Jefe



El video y las herramientas adicionales están disponibles en: TotalLifeChanges.com/Training

Piense cómo su Jefe

Decidir un objetivo.

¿Cuánto quieres ganar?

Establecer parámetros.

¿Cuántas horas puedes dedicar a tu negocio?

¿Cuántos productos necesitarías vender para alcanzar tu objetivo?

Determina tu “salario”.

Evaluar

“¿Lo que estoy haciendo ahora vale \$\$/hora?”

Revisar (si es necesario).

El video y las herramientas adicionales están disponibles en: TotalLifeChanges.com/Training

Piense cómo su Jefe

Ejemplo 1:

\$100.00 por semana (5 productos/semana)

10 horas (0,5 producto/hora)

\$10/hora

Si fuera mi jefe, ¿me pagaría 10 dólares la hora?



El video y las herramientas adicionales están disponibles en: TotalLifeChanges.com/Training

Piense cómo su Jefe

Ejemplo 2:

\$500.00 por semana (25 productos/semana)

10 horas (2,5 productos/hora)

\$50.00/hora

Si fuera mi jefe, ¿me pagaría 50 dólares la hora?



El video y las herramientas adicionales están disponibles en: TotalLifeChanges.com/Training

El mejor momento para realizar una venta



El video y las herramientas adicionales están disponibles en: TotalLifeChanges.com/Training

Recursos

Libros y cintas de audio

Zig Ziglar - Secretos para cerrar la venta

Brian Tracy - La psicología de las ventas

Conferencias, seminarios y conferencias.

Jeffrey Gitomer

Conceder Cardone

Podcasts, YouTube y otros influencers

Sabry Suby

El video y las herramientas adicionales están disponibles en: TotalLifeChanges.com/Training

 TOTAL LIFE CHANGES®

Asignación de tarea semanal

28 de junio de 2024

Crea 2 nuevos clientes 25X vendiendo el suministro de un producto para una semana por \$25.



DREAM

 TOTAL LIFE CHANGES® 2024 CONVENTION

Detroit, MI
Julio 19-20



TOTAL LIFE CHANGES®

Presenta

U.L.E.A.R.N

Liderazgo, Enrichcimiento, Atracción, Retención y Networking