Academe

Estrategias **efectivas** para lograr

CIERRES 1 ON 1

¿como enseñar a tu equipo a hacer cierres?

En academe hemos creado un curso para enseñar a tus asesores inmobiliarios a hacer cierres de venta

El que da resultados no necesita dar explicaciones

¡Agenda tu cita ahora!

8882 7202

MétodoComprame

1 ON 1

1. ANALISIS PROFUNDO: PORQUE HAGO LO QUE HAGO
2. VISUALIZACION Y METAS ESCRITAS, TALLER: QUE, PARA QUE, COMO Y CUANDO, CON MÉTODO PVI
3. PALABRAS PODEROSAS A MI MENTE
4. MI CUERPO MI ALMA Y MI BILLETERA
5. PROGRAMA DIARIO PROGRÁMAME
6. SE LO VENDERÍAS A TU MAMÁ? COMO CREER, CONOCER, EXPLICARLO Y VENDERLO.
7. METODO CUCARACHA PARA MI VIDA
8. NEGOCIO DE PROMEDIOS, MÉTODO DE LA ABEJA
9. PALABRAS PODEROSAS A MIS CLIENTES Y LLAMADAS A LA ACCIÓN, EL CIERRE
10. NO CIERRES LA VENTA, SIGUE VENDIENDO
11. LA GENTE COMPRA LA PERSONA Y SU ENERGÍA
12. CONCLUSON: DEJA DE DECIRTE QUÉ NO LO MERECES

MétodoComprame

6 HORAS DE CURSO INTENSIVO

Materiales:

Pantalla para proyecciones
Lugar debe ser cómodo donde todos puedan concentrarse en el curso y hacer las actividades

Contacto:
info@metodocomprame.com
cel. 88827202
metodocomprame.com