

Diplomado Premium en Ventas: Método Wolfpack

▶ + de 100 módulos grabados en cápsulas cortas de estudio diario.



Curso 1: Vender para vivir o vivir para vender

- Módulo 1: La venta es un instinto de supervivencia.
- Módulo 2: A partir de hoy, te gusta la venta.
- Módulo 3: Las ventas solucionan todo.
- Módulo 4: La venta es una obsesión por lograr la venta.
- Módulo 5: Vender una cosa es vender tres cosas.
- Módulo 6: Sé irracional.
- Módulo 7: La comisión.
- Módulo 8: Liebres consistentes.

Curso 2: Metodología de Ventas IPP

- Módulo 1: Introducción a la Metodología de Ventas IPP.
- Módulo 2: Inteligencia.
- Módulo 3: Presentación.
- Módulo 4: Persuasión.
- Módulo 5: El discurso racional y emocional.
- Módulo 6: Manejo de transiciones.
- Módulo 7: La ruta del Cierre.
- Módulo 8: Crea una agenda de negociación.

Curso 3: La retoma de la llamada

- Módulo 1: Ejercita la voz, no los pulgares.
- Módulo 2: Notas Importantes.
- Módulo 3: La generación de demanda.
- Módulo 4: Es cuestión de aritmética.
- Módulo 5: El todo poderoso guión.
- Módulo 6: El poder de lo visual.
- Módulo 7: De pie se escucha mejor.
- Módulo 8: De cerca no se ve la venta.
- Módulo 9: Los leads siempre van a estar malos.

Curso 4: El Método wolfpack

- Módulo 1: Las bases del Wolfpack
- Módulo 2: Hambre por ganar.
- Módulo 3: Creencias.
- Módulo 4: Cultura.
- Módulo 5: Reunión de Ventas.
- Módulo 6: Juego de Papeles.
- Módulo 7: La venta en manada (Venta Colaborativa).
- Módulo 8: Los equipos de venta

Curso 5: Manejo de objeciones y técnicas de cierre

- Módulo 1: ¿Qué es una objeción?
- Módulo 2: ¿Cómo se maneja una objeción?
- Módulo 3: Nadie está 100% seguro de comprar hasta que compra.
- Módulo 4: Técnicas de cierre.
- Módulo 5: Técnicas de cierre - Anclajes.
- Módulo 6: Roleplaying.

Curso 6: La presentación virtual o presencial

- Módulo 1: Formalidades de una reunión.
- Módulo 2: Rompe el hielo.
- Módulo 3: Aprovecha y recoge inteligencia.
- Módulo 4: Tips para presentar.
- Módulo 5: Intenta cerrar.
- Módulo 6: No sueltes al cliente.
- Módulo 7: Técnica de negociación premeditada.

Curso 7: El seguimiento

- Módulo 1: Notas importantes.
- Módulo 2: Cada NO es un Sí más cerca.
- Módulo 2: Cómo organizar tu seguimiento.
- Módulo 3: Seguimiento creativo.
- Módulo 4: Que te recuerden por intenso y no por dormido.
- Módulo 5: Cuándo desistir.
- Módulo 6: La inmediatez.
- Módulo 7: Deja claro el objetivo.
- Módulo 8: En la variedad está el éxito.
- Módulo 9: Estrategias de seguimiento por redes sociales.
- Módulo 10: La organización y CRM es clave.
- Módulo 11: La llamada de apoyo.

Curso 8: La venta silenciosa

- Módulo 1: Canales de comunicación.
- Módulo 2: La conversión contribuyente: Una llamada.
- Módulo 3: Consideraciones y Guiones para atender el Live Chat.
- Módulo 4: Consideraciones y Guiones para atender los Mensajes de Redes Sociales.
- Módulo 5: Consideraciones y Guiones para atender los Mensajes de las Publicaciones en Redes Sociales.

Curso 9: Cómo generar confianza en la venta

- Módulo 1: Relación personal.
- Módulo 2: Demuestra relaciones.
- Módulo 3: Demuestra expertise.
- Módulo 4: Sé consistente.
- Módulo 5: Ayuda.
- Módulo 6: Ataca más sentidos.
- Módulo 7: Habla Claro y Contundente.
- Módulo 8: Sé Empático.

Curso 10: Cómo capturar la atención de tu cliente

- Módulo 1: Cómo ser entusiasta.
- Módulo 2: Cómo hablar contundente.
- Módulo 3: Cómo volverte experto.
- Módulo 4: Tonalidades.

Curso 11: Servicio al cliente

- Módulo 1: Si no te compran, ¿entonces?
- Módulo 2: Una vez cliente, siempre cliente.
- Módulo 3: Escoba nueva siempre barre bien.

Curso 12: Los referidos

- Módulo 1: La venta no termina en el cierre.
- Módulo 2: Datos interesantes.
- Módulo 3: Exige, no preguntes.

Curso 13: Curiosidades de la venta

- Módulo 1: Los ciclos.
- Módulo 2: El fenómeno de los 90 días.
- Módulo 3: La venta emocional.

Curso 14: Cómo cerrar

- Módulo 1: Teoría del cierre.
- Módulo 2: La táctica de las opciones.
- Módulo 3: La táctica del cronograma.

Curso 15: Para Gerentes: Guía completa para operar el Wolfpack

- Módulo 1: El Modelo de smartBeemo.
- Módulo 2: La importancia de un CRM.
- Módulo 3: Nuestra recomendación de CRM.
- Módulo 4: El Programa de Premiación de Leads.
- Módulo 5: La Data Accionable.
- Módulo 6: Las comisiones, bonos y aceleradores.
- Módulo 7: La auditoría de las ventas.
- Módulo 8: Herramientas de control de comisiones.