

Diplomado Premium en Ventas: Método Wolfpack

+ de 85 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 (EEC)

Módulo 6: Manejo de transiciones

Módulo 7: La Metodología de Ventas IPP explicada (Q&A)

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

Mádula O. Da anna na anna la cont

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)

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: Juego de papeles

Módulo 7: Técnica de Negociación Premeditada

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



Curso 7: El Seguimiento

Módulo 1: Notas importantes

Módulo 2: Cada NO es un Sí más cerca

Módulo 3: Cómo organizar tu seguimiento

Módulo 4: Seguimiento creativo

Módulo 5: Que te recuerden por intenso y no por dormido

Módulo 6: Cuándo desistir

Módulo 7: La inmediatez

Módulo 8: En la variedad está el éxito

Módulo 9: Estrategias de seguimiento por redes sociales

Curso 8: La Venta Silenciosa

Módulo 1: Escribir es comunicar

Módulo 2: Decir no es comunicar

Módulo 3: De la forma y el tono

Módulo 4: Casos de éxito en redacción comercial

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

Módulo 4: El momentum

Módulo 5: La resistencia pasiva

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: La importancia de un CRM

Módulo 2: Nuestra recomendación de CRM

Módulo 3: El Programa de Premiación de Leads

Módulo 4: La data accionable