



Temario General

GrahamRoss VT

Categoría 1. Prepárate para el Éxito

Curso 1: El Factor Humano (Parte 1)

- Cap. 1: El éxito no tiene nada que ver con cuanto acumulas, sino en quién te conviertes
- Cap. 2: Si quiero cambiar algo en mi vida, debo cambiar yo primero
- Cap. 3: Mi obligación es dar el resultado a pesar de todo
- Cap. 4: Tu éxito es tu responsabilidad
- Cap. 5: Yo estoy en control

Curso 2: El Factor Humano (Parte 2)

- Cap. 1: Haz las cosas hoy con base en quién quieres ser y qué quieres tener en un futuro
- Cap. 2: Deja de trabajar y vivir para evitar el fracaso, trabaja y vive para conseguir el éxito
- Cap. 3: O pagas el precio o pagarás las consecuencias
- Cap. 4: Nada más porque no lo has hecho tú, no quiere decir que no funciona
- Cap. 5: Mi actitud hacia la vida determina la actitud de la vida hacia a mí.
- Cap. 6: La vida es un reflejo de tus acciones y tus acciones es un reflejo de la vida
- Cap. 7: Sé tú y crea valor en ti
- Cap. 8: Si algo no funciona deja de hacerlo así
- Cap. 9: Es un compromiso de 2 cm.

Curso 3: ¿Por qué no podemos vender?

Cap. 1: Las 3 causas inobjetables que impiden la venta

Cap. 2: Valor vs. Dolor

Curso 4: Todo tiene consecuencias

Cap. 1: Actor, psicólogo, detective, amigo, asesor

Cap. 2: El "Directorio Mental"

Cap. 3: Preocúpate por el cliente

Cap. 4: Ser un experto...

Cap. 5: Acepta la responsabilidad

Categoría 2. VENTAS: TU CARRERA, TU NEGOCIO.

Curso 1: DAPPA©

Cap. 1: ¿Qué es DAPPA©?

Cap. 2: Las "3 C's"

Cap. 3: La Regla de Oro del Cambio

Curso 2: Los 3 juegos de un vendedor

Cap. 1: El Juego Interno

Cap. 2: El Juego Externo

Cap. 3: El Juego Técnico

Curso 3: Tu actitud

Cap. 1: ¿Qué es la actitud?

Cap. 2: Actitud es un estado mental, no un sentir

Cap. 3: Los 3 puntos de actitud y creencias

Categoría 3. EL CICLO DE VENTA: LA BIENVENIDA

Curso 1: Los conceptos de la bienvenida (Parte 1)

Cap. 1: Nada en ventas es personal

Cap. 2: Exige respeto a través de tu conocimiento

Cap. 3: Primeras impresiones

Cap. 4: El humor es la semilla de la confianza y la confianza es la semilla de la venta

Curso 2: Los conceptos de la bienvenida (Parte 2)

Cap. 1: Ideas para posponer la plática de dinero

Cap. 2: El guion de la bienvenida

Curso 3: Toma el control

Cap. 1: Quien pregunta controla

Categoría 4. EL CICLO DE VENTA: LA PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO

Curso 1: Los conceptos de la presentación

Cap. 1: Los conceptos de la Presentación

Cap. 2: El 1-3-1©

Curso 2: El Caracol©

Cap. 1: ¿Qué es el Caracol©?

Cap. 2: Cómo aplicar “El Caracol©”

Categoría 5. EL CICLO DE VENTA: LA DEMOSTRACIÓN EFECTIVA DEL PRODUCTO

- Cap. 1: El valor de la prueba de manejo
- Cap. 2: La prueba de manejo. Fase 1: Prepárate por anticipado
- Cap. 3: La prueba de manejo. Fase 1: Sepárate de tu competencia
- Cap. 4: Las 3 mediciones y las 3 maniobras
- Cap. 5: La prueba de manejo. Fase 3: El pre-cierre

Categoría 6. EL CICLO DE VENTA: LA NEGOCIACIÓN

- Cap. 1: El Tripié de Ventas
- Cap. 2: Los conceptos de la Negociación (Parte 1)
- Cap. 3: Los conceptos de la Negociación (Parte 2)

Categoría 7. MANEJO DE OBJECIONES

- Cap. 1: No confundas preguntas con objeciones
- Cap. 2: Objeciones surgen en 3 variantes
- Cap. 3: Objeciones no desaparecen
- Cap. 4: No manejes objeciones fuera de contexto
- Cap. 5: La objeción más difícil
- Cap. 6: 4 maneras de manejar objeciones
- Cap. 7: Objeciones comunes (Padres de familia)
- Cap. 8: Cómo practicar manejar objeciones

Categoría 8. EL CIERRE

- Cap. 1: El cierre es una consecuencia de otras cosas bien hechas
- Cap. 2: Todo es un cierre, pero no todo es un cierre final
- Cap. 3: Preguntas durante el cierre
- Cap. 4: Antes de llegar al cierre
- Cap. 5: La mecánica del cierre

Categoría 9. LA ENTREGA

Cap. 1: Las 4 P's

Cap. 2: Una entrega memorable

Cap. 1: Durante la entrega del vehículo

Categoría 10. PROSPECCIÓN Y SEGUIMIENTO

Curso 1: Los conceptos de Prospección (Parte 1)

Cap. 1: El objetivo principal de prospección es conseguir la cita

Cap. 2: Prospección no es buscar personas no interesadas

Cap. 3: El ciclo de prospección

Cap. 4: Prospección es una inversión

Cap. 5: Acostúmbrales a ti

Cap. 6: Prospección requiere diversificación

Curso 2: Los conceptos de Prospección (Parte 2)

- Cap. 1: Desarrolla tu fuerza de ventas externa
- Cap. 2: La Lealtad de tus clientes
- Cap. 3: Mano dada, tarjeta entregada
- Cap. 4: El factor WOW
- Cap. 5: Prospección en “Caliente” vs. prospección en “Frío”
- Cap. 6: ¿Por qué debemos prospectar?
- Cap. 7: La mejor manera de prospectar en Frío

Curso 3: Conceptos de Seguimiento

- Cap. 1: Los conceptos de Seguimiento (Parte 1)
- Cap. 2: Los conceptos de Seguimiento (Parte 2)
- Cap. 3: Los conceptos de Seguimiento (Parte 3)