

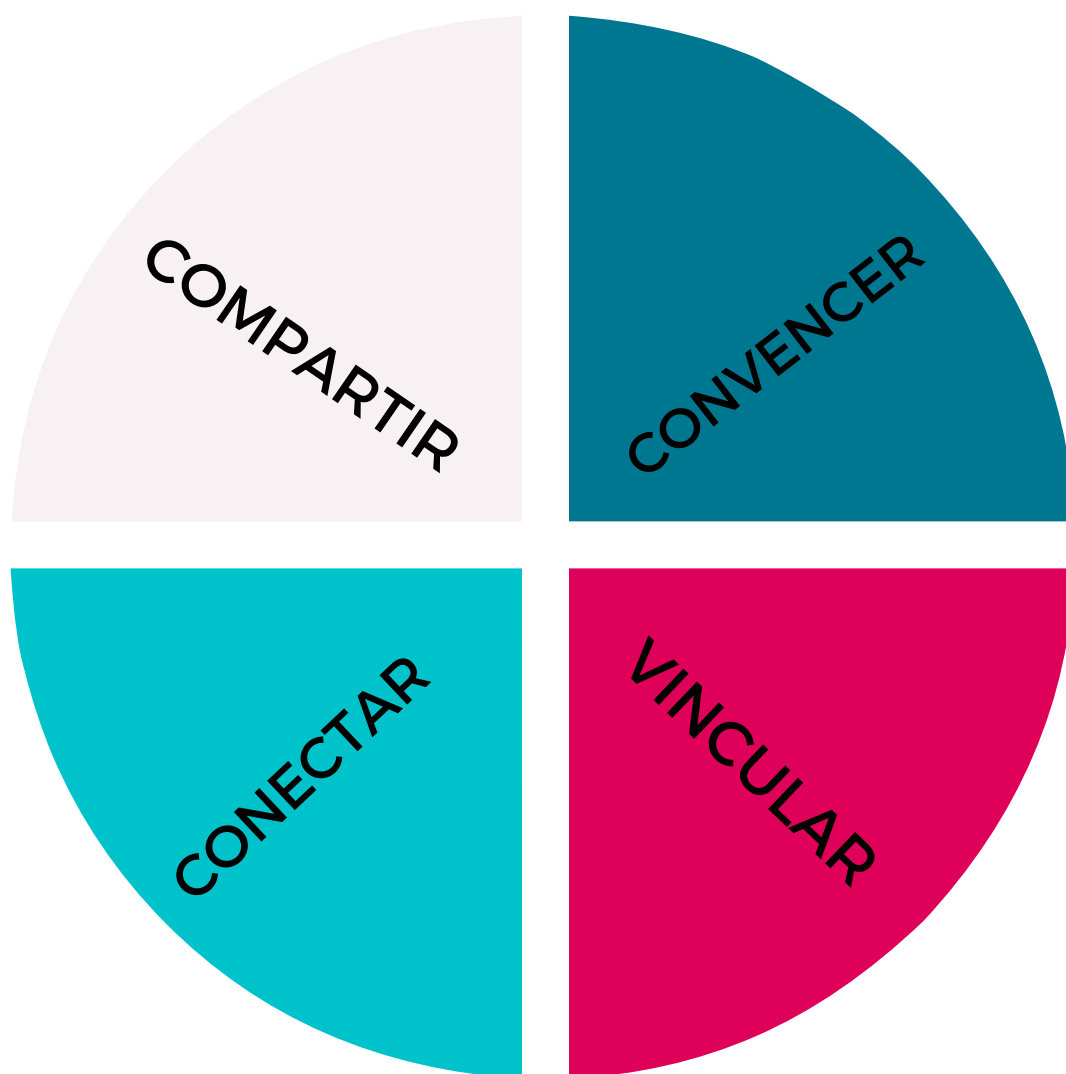
MÉTODO CAMEMBERT



WWW.YOLANDAROSADO.COM

MÉTODO CAMEMBERT

Comenzaríamos dividiendo nuestro
“queso” en cuatro partes



Vender, dicen que es duro, y ¿por qué?

Porque vamos a la venta con pensamientos NEGATIVOS.

A partir de ahora disfrutarás vendiendo.

Para vender no necesitamos cualidades.

- El 1% tiene habilidades, el resto aprendemos.
- Sé honesta.
- Segura en ti.
- Confía en tu servicio.
- Integra el “método Camembert”



FASE 1 “CONECTAR”

EMPATIZAR TENIENDO EL PERMISO DE PREGUNTAR PARA ENCONTRAR SU PROBLEMA.

FASE 2 “DOLOR”

ENCONTRAR TODA LA INFORMACIÓN PARA QUE NOS EXPRESE CON SUS PALABRAS QUE PROBLEMAS TIENE Y HASTA DONDE LLEGAN SUS EMOCIONES Y SENTIMIENTOS.

FASE 3 “SÚPER DOLOR”

QUITAREMOS TODAS LAS CAPAS ENCONTRANDO EN QUÉ SITUACIÓN ESTÁ ACTUALMENTE Y CÓMO HA LLEGADO HASTA AQUÍ.
IMPORTANTE IDENTIFICAR SUS CREENCIAS Y EMOCIONES NEGATIVAS.

FASE 4 “VISIÓN”

SERÍA SU PUNTO FINAL, DÓNDE DE QUIERE LLEGAR, DÓNDE DESEA ESTAR.
ENCONTRAMOS Y EXPRESAMOS SUS EMOCIONES POSITIVAS DEJANDO QUE DISFRUTE DE ESA VISIÓN Y CONFIRME QUE ES SU META, SU SUEÑO.

FASE 5 “COMPROMISO”

COMPROBAMOS SI ESTÁ COMPROMETIDA Y ES SU PRIORIDAD SALIR DE ESA SITUACIÓN Y CUANDO QUIERE EMPEZAR.
LA POSICIÓN DEL CLIENTE TIENE QUE SER MUY CLARA.

FASE 6 “CIERRE Y PAGO”

MOSTRAMOS NUESTRO PRODUCTO, HABLANDO DE BENEFICIOS, NUNCA CARACTERÍSTICAS.
RECORDANDO DONDE LLEGARÁ, A ESE PUNTO O META FINAL QUE EL HA DICHO EN EL PUNTO 4 QUE QUIERE LLEGAR.
(SILENCIOS)

UNA VEZ DECIDE EMPEZAR, ENVIAMOS ENLACE DE PAGO.

.

FASE 7 “UNIÓN”

**SI NO HEMOS CONSEGUIDO LA CONFIANZA DEL
CLIENTE**

**SI NO TIENE COMPROMISO NI PRIORIDAD EN ESE
MOMENTO**

“EL CLIENTE NO COMPRA”

**BUSCAREMOS QUÉ PASA NO HACIENDO USO DEL
PASO 6, SEGUIREMOS CON PREGUNTAS Y
ESCUCHANDO PARA DESCUBRIR POR QUÉ NO SE
DEJA AYUDAR.**

**SI APARECEN LAS TEMIDAS OBJECIONES LAS
GESTIONAMOS COMO APRENDERÁS EN EL
PRÓXIMO MÓDULO.**

**Y AHÍ, UNA VEZ RESULTAS FECHAREMOS PARA
VOLVER A TENER CONTACTO CON ÉL O ELLA SI
ESTÁ DISPUESTO A DEJARSE AYUDAR , EL TIEMPO
NO IMPORTA, ESTAMOS SEMBRANDO, LUEGO
VENDRÁ LA COSECHA**