



TU CLIENTE, TU AMIGO

CÓMO POTENCIALIZAR LA ATENCIÓN
AL CLIENTE E INCREMENTAR TUS VENTAS.



www.
Jonathan
Manjarrez
.com

El oxígeno de toda empresa son las ventas, en la actualidad cada vez existe más competencia y nuevos negocios que surgen a la velocidad de la luz. A su vez existe un gran porcentaje que cierra operaciones en menos de 5 años de existencia.

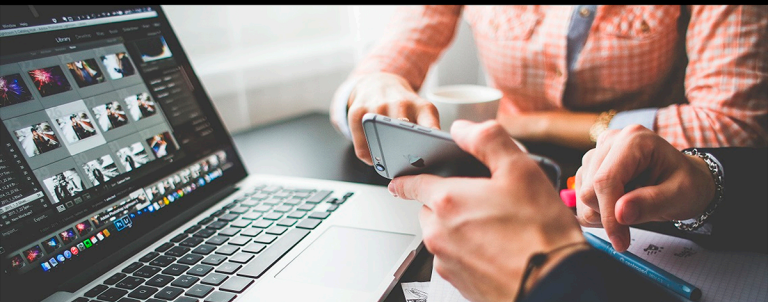
¿Crees que su producto sea malo? ¿Su servicio pésimo? ¿Será mala suerte?

El causante de ese promedio así como las crisis en las empresas, es la falta de ventas.

Casi siempre existe un buen producto, un buen servicio pero una mala estrategia de ventas. Bien dicen que no siempre es el sabor del platillo lo más importante si no la presentación.

¿Te gustaría aprender herramientas infalibles para cerrar más ventas?

¿Qué pasaría si tú o tu empresa fuera capaz de ser más persuasivo a la hora de la atención al cliente?



En Tu Cliente, Tu Amigo encontrarás:

- Cómo generar una visión de éxito entre cliente y empresa.
- Ejemplificación de cierre en una negociación
- Metodología del ganar/ganar en atención al cliente.
- Cómo crear un contexto óptimo para lograr ventas continuas.
- Filosofía del Yo Puedo y Lo haré.
- Identificación de tipos de vendedores y tipos de clientes.
- Cómo utilizar el fracaso como principal motivador.



Es momento de comenzar de ver a tus clientes como un aliado, por que en verdad esos son y de una vez por todas llevar a otro nivel tus resultados en productividad y atención al cliente.



Jonathan Manjarrez

Conductor / Conferencista / Emprendedor

contacto@jonathanmanjarrez.com

