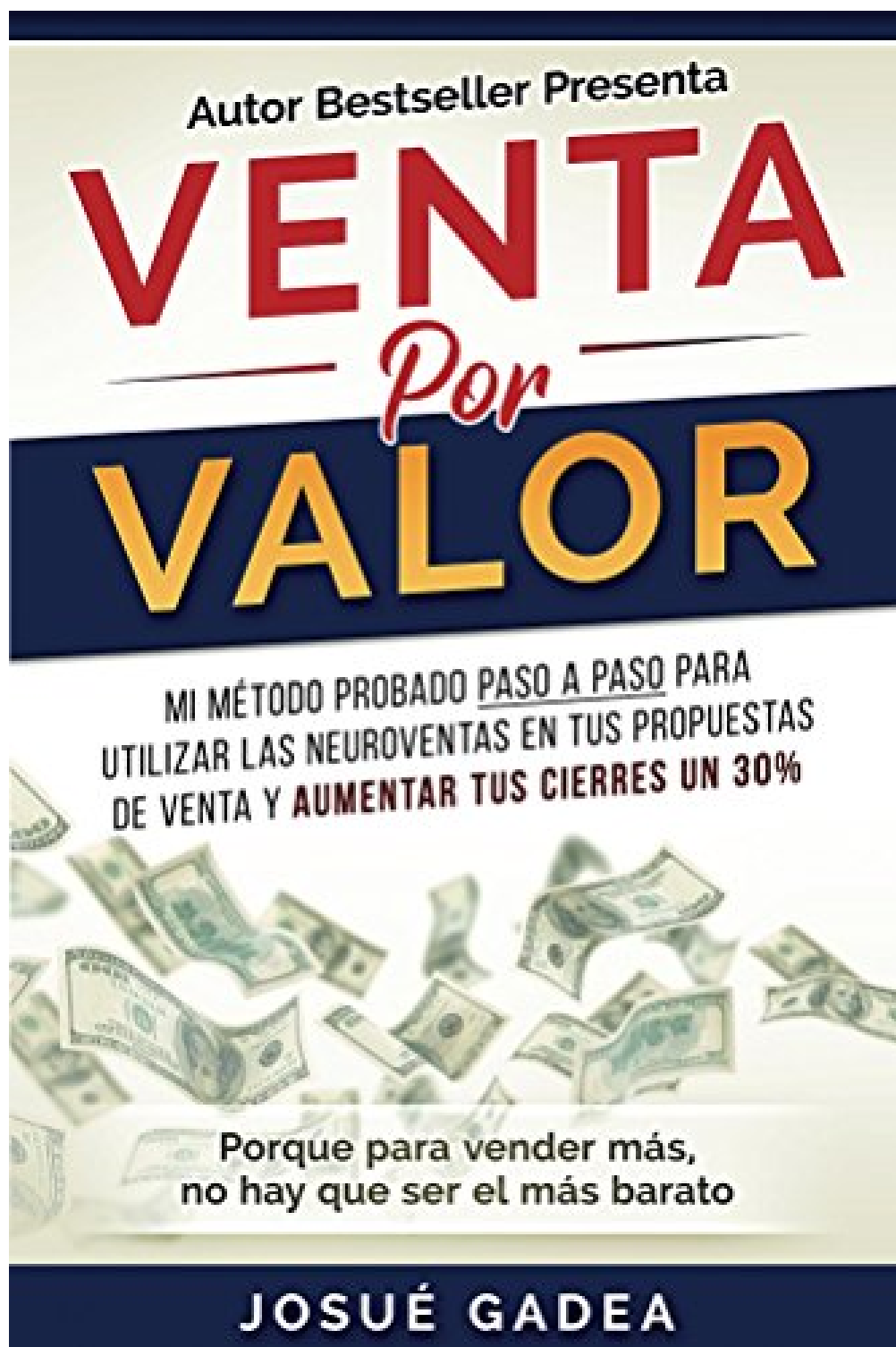


Venta Por Valor: mi método testado paso a paso para utilizar las neuroventas en tus propuestas de venta y aumentar tus cierres un 30%



Fecha de publicación: 12 abril, 2018

Autor: Josue Gadea

Longitud de impresión: 234

Venta Por Valor es un método único y testado para vender porque transmites valor y no porque eres barato

Josué Gadea es el creador del método “ Venta por Valor ” y tiene buenas noticias para ti: puedes vender más sin ser el más barato.

Josué se preguntó ¿qué pasa por la mente de una persona para que el 99% de las ocasiones nunca compre el producto más barato?

La cuestión es que el ser humano tan listo y racional que parece, es el animal más ilógico e irracional que nos podemos encontrar ahí fuera. En este libro vemos cómo utilizar la comunicación dirigida a nuestro cerebro más primitivo y animal que es el que decide el 85% de las veces lo que compramos y lo que no.

Y esto es lo que aprenderás en Venta por Valor:

1. 11 acciones concretas a poner en marcha en tu día a día para transmitir confianza masiva (págs. 35 a 42)
2. Los 5 factores que componen la fórmula de la confianza y cómo usarlos en tus comunicaciones(pág. 44)
3. Cómo segmentar y ponerte en los zapatos del cliente para poder hablar su lenguaje, "enamorar", y hacer que no pueda dejar de escucharte (pág 65)
4. Las 8 + 1 cosas que compra nuestro cerebro primitivo y que captan la atención al instante (pág 70)

5. Cómo empatizar cuando presentas una propuesta de venta o haces una presentación por escrito (pág. 86-90)
6. Cómo crear valor en la mente de tu potencial cliente con una simple técnica de comunicación (pág. 93)
7. Cómo crear valor cuando vendemos servicios (pág. 96)
8. Una metodología para que en menos de 5 segundos el cliente sepa que nuestro producto le interesa (pág. 100)
9. Cómo convertir los beneficios en una frase potente que capta la atención (pág. 106)
10. Cómo transmitir el valor de lo que a priori no tiene ningún valor (pág. 119)
11. El método para hacer que las probabilidades de venta aumenten al 80% y que te enseñaron en la escuela de primaria (pág. 133)
12. Cómo transferirte credibilidad de otras empresas que ya son reputadas (pág. 143)
13. Cómo vacunar a los clientes contra la competencia (pág. 149)
14. El poder de la comparación o cómo conseguir que tu cliente perciba tu precio más bajo de lo habitual (pág. 154)
15. Una manera de ablandar corazones, conseguir la simpatía de tu prospecto y aumentar las probabilidades de que te compre a ti aunque no seas el más barato (pág. 155)
16. Por qué tienes que esforzarte en gustar en vez de en ser bueno (pág. 168)

17. Un activador psicológico de menos de 5 palabras para provocar ventas por impulso aquí y ahora (pág 171)
  
18. Un sencillo y revolucionario método para ponerte en valor y aumentar el deseo de que un prospecto quiera trabajar contigo (pág. 178)
  
19. Cómo animar a los indecisos a que tomen acción y compren tu producto/servicio (pág. 181)
  
20. Cómo reconvierto una propuesta de venta o presupuesto de una hoja en otro que transmite valor de 14 hojas (págs 189-205)

Josué Gadea es un consultor, formador especializado en ventas. En los últimos años ha trabajado para cientos de empresas ayudando a mejorar sus estrategias y tácticas de ventas. Se cuentan por miles los alumnos que se han unido a sus programas de formación en ventas online.

Un mentor con una filosofía clara: hay que tomar acción para conseguir resultados. Sus clientes y lectores conectan con su mensaje por ser, según ellos, una persona hecha a sí mismo tremendamente orientado a la acción  
[www.josuegadea.com/ventaporvalor](http://www.josuegadea.com/ventaporvalor)

<https://k2s.cc/file/4fc9f6736509b/6Vc0pDYd0.pdf.rar>