



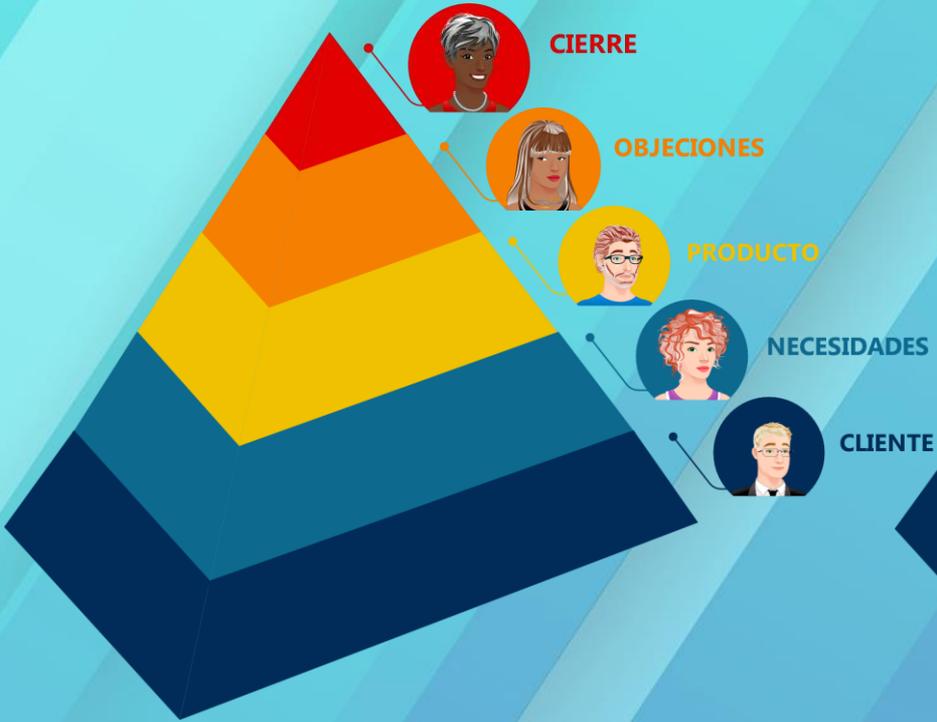
VENTAS CONSULTIVA



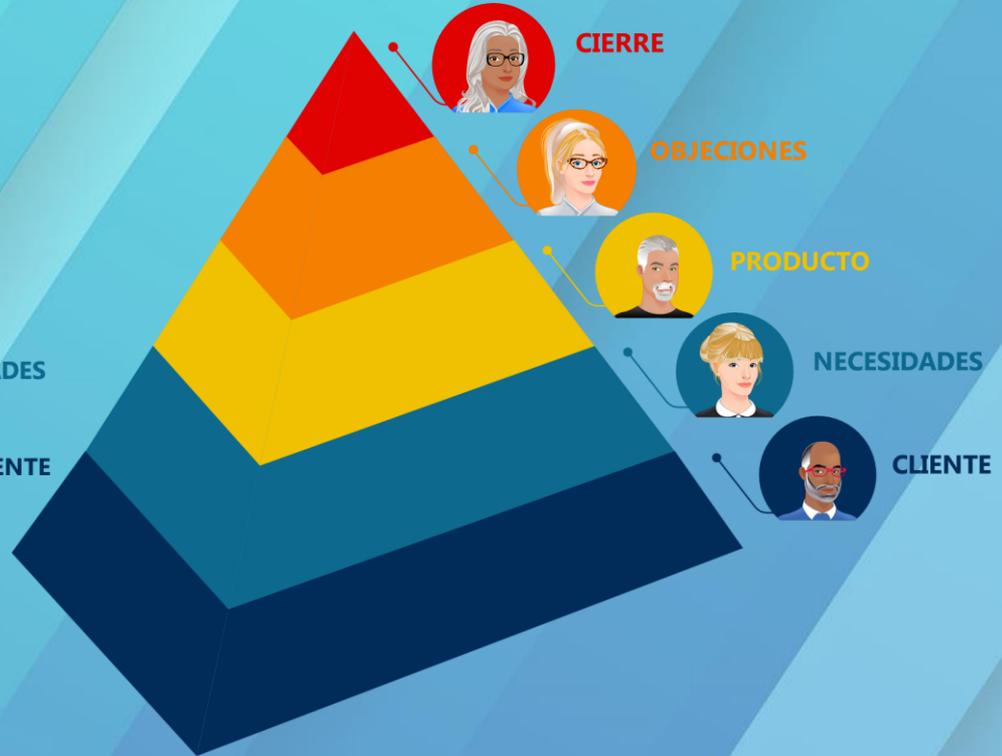
**GENERANDO NEGOCIOS DE
ALTO RENDIMIENTO**

MANEJO DEL TIEMPO

EGOCÉNTRICO



ALOCÉNTRICO



OPTIMIZAR ESTRATEGIAS

CLIENTE

Persona con una necesidad que no puede satisfacer por si mismo



OPTIMIZAR ESTRATEGIAS

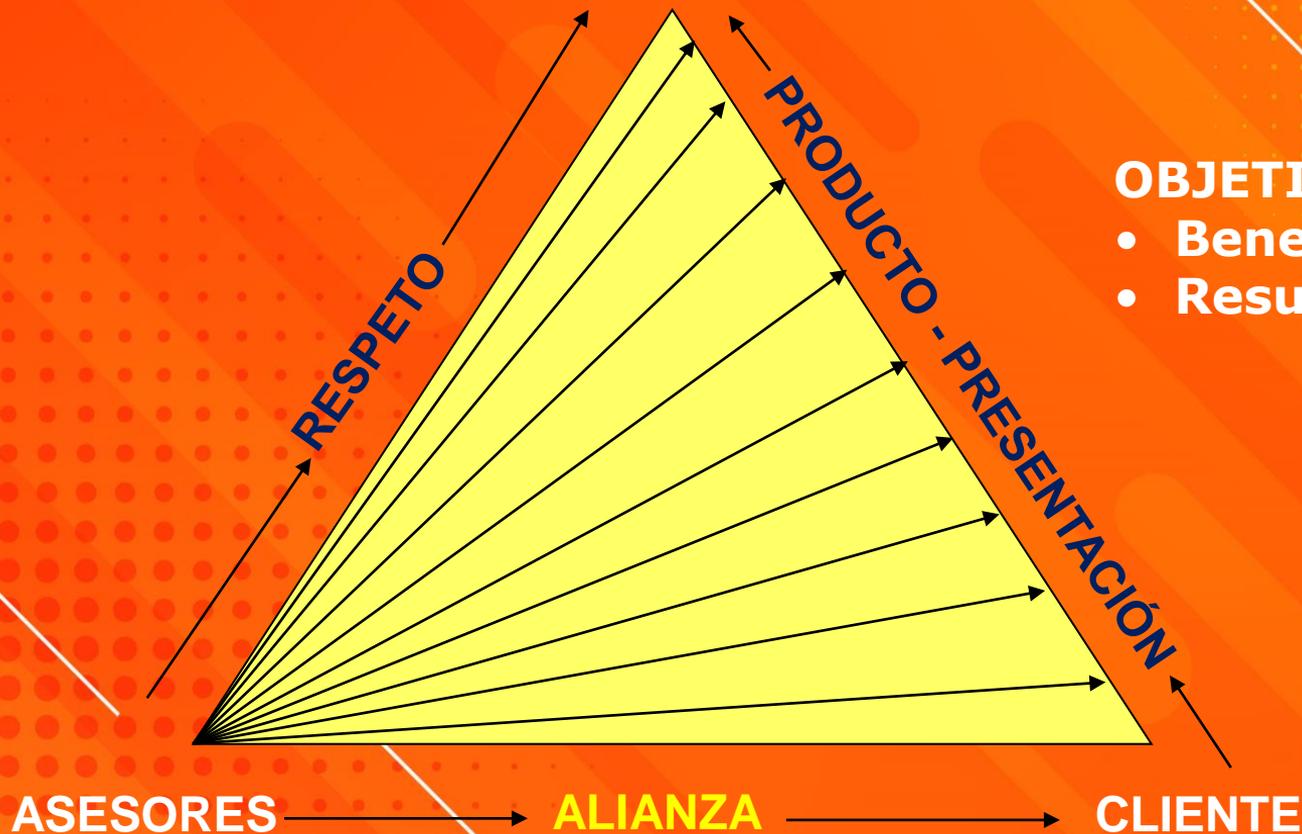


3 Condiciones

- Necesidad
- Poder Adquisitivo
- Poder de Decisión



TRIANGULO DE VENTA CONSULTIVA



OBJETIVO

- Beneficios
- Resultados esperados