

# Guía de Referencia de ventas

Mientras más intensamente se prepare, más convincentemente hablará con el nuevo cliente potencial de GFBB y podrá construir un vínculo de confianza.

Una planificación cuidadosa con nuestra guía lo ayudará a:

## **Preparación de la entrevista**

### **1. Desarrollar perfil de cliente**

Cualquier conocido, pariente, amigo o colega que viva lejos de la escuela más cercana, o que no pueda visitar ninguno de nuestros sitios por razones profesionales, es un candidato potencial.

### **2. Planear sistemáticamente la entrevista inicial**

Especialmente durante el primer contacto, es importante que se distinga como una persona de contacto competente e importante en función de su experiencia personal. Esto se logra a través de una preparación integral y sistemática para la entrevista. Debe presentarse como un consultor de GFBB perfectamente capacitado.

## **Abertura de la conversación**

### **1. Bienvenido - "el primer contacto telefónico cuenta"**

¡Aquí tienes que convencer con motivación, confianza en sí mismo y experiencia!

### **2. Construir confianza en la conversación inicial**

Tienes una membresía en igualdad de condiciones, todos tenemos un objetivo, aprender y entrenar desde Taekwondo hasta Black Belt y más allá.

## **El intercambio de información**

Ahora se trata de obtener detalles sobre el prospecto. Después de conocer los objetivos, los principales intereses y deseos, puede realizar una oferta coordinada y precisa al posible cliente en el transcurso de la discusión. Resalta los puntos que son importantes para usted y sus beneficios de GFBB.

### **1. Técnica de interrogación dirigida y escucha activa**

Con preguntas específicas, le da al prospecto la sensación de responder a él y así crear la oferta adecuada junto con su cliente.

## **Presentación de GFBB**

El cinturón negro en línea será por:

- transferencia de conocimiento globalmente única y estructurada
- Independencia temporal y espacial
- en alemán, inglés y español
- Para principiantes, avanzados y contendientes de cinturón negro
- 72 videos instructivos (60 minutos cada uno)
- transmisiones en vivo semanales (60 minutos cada una)

## **Fase final**

### **1. Resumen**

Para comenzar la conclusión, ¡resume la conversación nuevamente!

### **2. No hay señales de voluntad de comprar pasado por alto**

Es importante en esta fase de la conversación que no siempre argumentes de más, aunque el cliente ya hace tiempo quiere comprar.

### **3. Concretarse**

Con la pregunta final: "¿Está de acuerdo con mis declaraciones anteriores, o todavía hay cosas que no están claras?"

### **4. No termines la graduación**

Si ha realizado la última pregunta, entonces el cliente potencial está hablando. Dele el tiempo necesario. Cualquier oración adicional de usted podría generar incertidumbre.

### **5. En caso de emergencia, haga una pequeña concesión para la conclusión**

¡Aquí todavía puede ofrecer un servicio que hace que sea más fácil para el cliente tomar una decisión!