

**IMPULSA TU POTENCIAL  
Y TUS VENTAS**

**HAZLO SIMPLE, LA NUEVA FORMA DE VENDER**



# CONTENIDO

- El poder de lo simple para crear un proceso comercial exitoso
- La ley del enfoque para Impulsar tus Ventas



Hazlo Simple

## CONEXIÓN

“Nuestros clientes son  
Seres Humanos”



**Un buen  
comercial**  
sabe **escuchar**  
a su **cliente**

@Impulsasas



Hazlo Simple

## DIAGNÓSTICO

- Perfila - Conoce
- Identifica



**TOMATE  
EL TIEMPO**  
suficiente para  
conocer a tu  
cliente

@Impulsasas





Hazlo Simple

## RELEVANCIA

Entrega información de  
Valor



Hazlo Simple

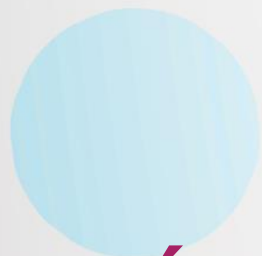
# EXPERIENCIA MEMORABLE

Marca la diferencia

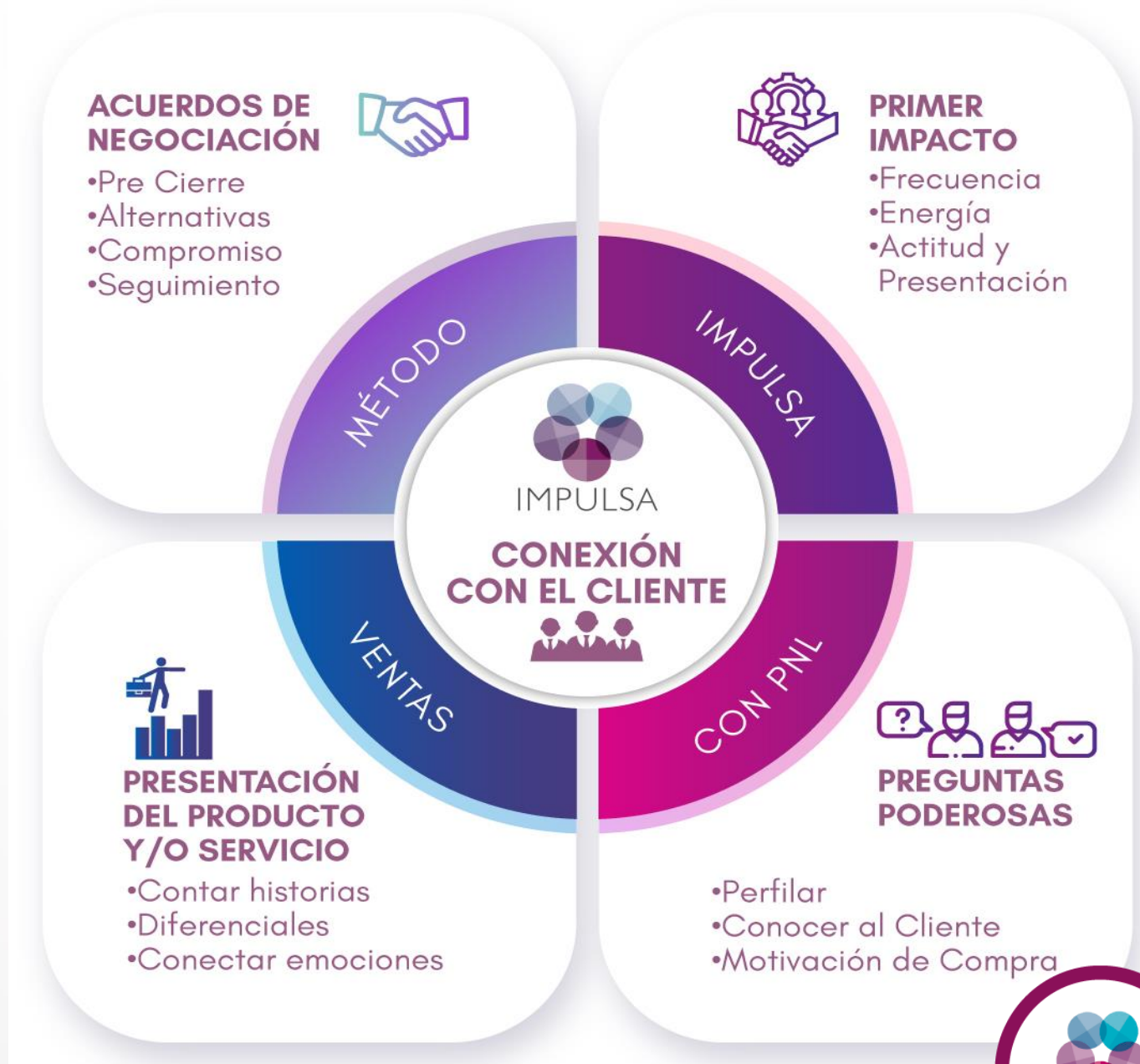


Cada vez que vayas a ofrecer tus servicios, asegúrate de tener claro que es lo que te **HACE DIFERENTE.**

@Impulsasas



# MÉTODO IMPULSA



# EL PODER DEL ENFOQUE PARA IMPULSAR TUS VENTAS





El poder del enfoque

# CONTRATA GENTE CON ACTITUD

El conocimiento se  
aprende





“ Recuerda que el recurso más importante son tus **colaboradores**, si ellos se sienten valorados, escuchados y felices harán todo lo posible para que **tus clientes sientan lo mismo.** ”

**Paola Barrera**  
Fundadora de Impulsa

## ENAMORA A TU EQUIPO

- Inspira -Valora
- Reconoce





El poder del enfoque

# CAPACÍTALOS

Pero que sea divertido

**CADA MOMENTO  
ES UNA EXPERIENCIA,**  
cada experiencia te trae un  
aprendizaje y cada aprendizaje  
es una lección de vida para  
hacer las cosas mejor.

@Impulsasas





El poder del enfoque

# APROVECHA LA TECNOLOGÍA

Hay un universo entero  
de posibilidades



**El Canal Digital**  
es una oportunidad  
para generar  
nuevos negocios.

@Impulsasas





**END**

El Negocio  
Digital



IMPULSA

**Vender desde  
el SER es...**

**EMPIEZA A VENDER  
DESDE EL SER PARA  
PODER HACER**



IMPULSA



Regalo Impulsa



**REGALO @impulsasas**  
**Protocolos de atención**  
**a clientes**



**SÍGUENOS**

**Paola Andrea Barrera**

**paola.barrera@impulsasas.com**

**Cel 317 3715216**



**@impulsasas**

**www.impulsasas.com**

