

LA LLAVE DE LAS VENTAS

ALE VELASCO Y JOE MORTON



21 PODEROSAS
LLAVES PARA SER UN
MEJOR VENDEDOR

Mujeres
HECHAS
EN MÉXICO



Ale Velasco

Ale Velasco es Speaker Motivacional, autora de 21 libros y 7 productos digitales, más de 2500 conferencias a Europa, Estados Unidos y Latinoamérica. Maestra en Educación, Especialista de Discovery H&H. Ha participado en programas de televisión, radio y medios digitales. Locutora desde 1988, tiene más de 150,000 seguidores en 50 países. CEO de Mujeres hechas en México.

En sus conferencias motivacionales logra impactar al público, brindando herramientas que les permitirán focalizar sus pensamientos y creer en sus talentos. El dinamismo y la energía que transmite le permite conectar su pasión con el corazón y las emociones de su audiencia. Ha dado conferencias para Scotiabank, Tupperware, Comex, Cemex, Telcel, Bancomex, Discovery H&H, Liverpool, Marriott, Avon, Just, Walmart, Sanborns, Nestlé, Ori ame, entre otras.

Conferencias:

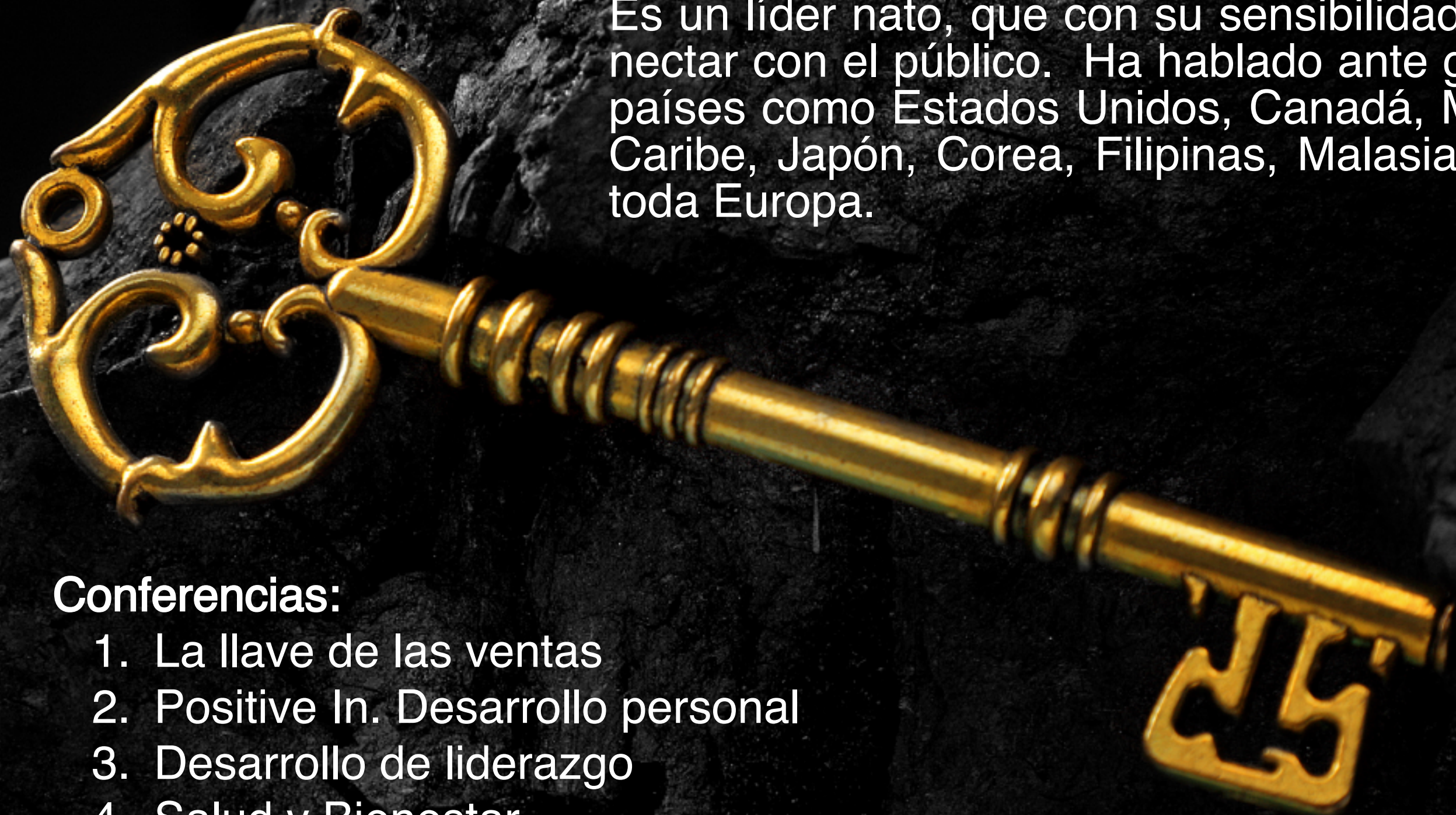
1. La llave de las ventas
2. Los 7 poderes del liderazgo femenino
3. Despega y brilla
4. Sororidad, el nuevo rostro del liderazgo femenino
5. Cree en ti



Joe Morton

Joe Morton es escritor, emprendedor y soñador. Atleta de alto rendimiento. Se ha asociado con marcas emergentes como Altra Footwear, Perfectly Posh y, sobre todo, Xango. Cada marca ha producido más de 100 millones de dólares en ventas, con Xango vendió más de 50 millones de botellas en más de 40 países. Joe ama los deportes extremos.

Es un líder nato, que con su sensibilidad y sencillez logra conectar con el público. Ha hablado ante grandes auditorios en países como Estados Unidos, Canadá, México, Colombia, el Caribe, Japón, Corea, Filipinas, Malasia, Australia, Taiwán y toda Europa.



Conferencias:

1. La llave de las ventas
2. Positive In. Desarrollo personal
3. Desarrollo de liderazgo
4. Salud y Bienestar
5. Balance de vida

CONTENIDO

La llave de las ventas te brindará algunos secretos, acerca como alcanzar el éxito, la prosperidad y la abundancia en el negocio de las ventas. Ser vendedor en un mundo tan competitivo es un reto, que para superarlo requiere de herramientas, preparación y capacitación constante.

El mundo requiere de más y mejores vendedores, con mayor calidad humana. La llave de las ventas es un libro poderoso en el que descubrirás que una actitud positiva, empática, que refleje tu seguridad y transmita confianza, mejorará la calidad de tu servicio. Proyectar y contagiar tu energía, creará un vínculo especial con tus clientes lo que te ayudará a generar mayores ventas.

Ale Velasco y Joe Morton lograron plasmar con un lenguaje de lectura accesible a todo público, toda su experiencia y conocimiento de este tema para convertirte en el mejor vendedor posible. Con un enfoque humano y sensible te enseñarán otra cara de esta noble profesión, compartiéndote 21 útiles y poderosas llaves que te servirán para concretar ventas.

