4.9

Comentarios (13)

Daniel Iriarte, El Tiburón De Las Ventas

Lima, Perú

Conferencista | Capacitador | Coach | Docente | Moderador | Panelista

País de residencia: Perú

Nacionalidad: Perú

Idiomas: Español, Inglés

Áreas de conocimiento

Ventas, Negociación, Psicología de ventas, Neuroventas, Motivación en ventas, Gestión comercial, Dirección comercial, Liderazgo de ventas, Coaching de ventas, Técnicas de ventas, Closer de ventas.

Descripción del perfil

El tiburón Daniel, es uno de los entrenadores maestros de ventas más reconocidos en el continente, ha entrenado tanto a líderes, jefes, gerentes directores, emprendedores, empresarios y vendedores de muchas organizaciones, llegando a más de 40K en los últimos 5 años. Se convirtió en una influencia de las ventas, por batir récord de ventas en muchas industrias, además de ser creador de metodologías propias que han logrado disparar resultados impresionantemente. Es CEO y Director de SES La Escuela Corp de Ventas para LATAM / EEUU – BSC Business Consulting y Co-Fundador de la Asociación Internacional de Ventas, además de otros negocios bajo su liderazgo. Daniel es co-autor de la primera revista oficial de ventas líder en el continente. Él afirma la importancia de las capacitaciones de ventas por que ha demostrado que cuesta menos invertir en formación de ventas que en seguir buscando nuevos recursos o otras áreas de desarrollo. Ha demostrado, además, como en poco tiempo puede elevar la efectividad de un vendedor cerrando lo que no podía lograr y ha sido capaz de demostrar que un entrenamiento y capacitación de ventas puede ser impresionantemente divertida y muy dinámica; a su vez única. Batió récord de presentaciones y de estar en los escenarios más grandes en los últimos años. Daniel es, líder en conferencias de ventas a nivel internacional tuvo el honor de ser convocado a grandes escenarios junto a líderes mundiales, además de representar marcas y medios internacionales. Su trabajo va más allá de las redes sociales y se ha concentrado en fortalecer compañías y personas en todo el mundo por eso hoy decidió salir en redes y compartir lo que pocos suelen enfrentar. es un apasionado por la vida y ha demostrado con fervor, lucha y disciplina que todos podemos volver a construir desde abajo. Hoy ha sido fuente de inspiración para grandes líderes en el mundo. HOY REPRESENTA Y LIDERA LOS MEJORES PROGRAMAS Y SISTEMAS DE FORMACIÓN DE VENTAS Y SOBRE TODO EN NEGOCIACIÓN Y GESTIÓN DE TÉCNICAS AVANZADAS DE VENTAS.

Conferencias, Cursos o Talleres

Maestro de Ventas

Sin especificar

Hoy uno de los programas más importantes de ventas en LATAM: Enlace de información: https://programa.eltiburondaniel.com/landing-maestro-de-ventas/ GRANDES TÉCNICAS DE PERSUASIÓN, INFLUENCIA Y CONVICCIÓN EN VENTAS, QUE MÁS DEL 90% DE PERSONAS NO APLICAN Y QUE SON CLAVE PARA TRIPLICAR TUS VENTAS EN LOS PRÓXIMOS 30 DÍAS; INCLUSO SIN TENER MILES DE SEGUIDORES Y NO SER UN EXPERTO EN REDES SOCIALES. enseñaré como lograr resultados en ventas sin tantas herramientas ni redes sociales Piénsalo bien, ¿cuánto darías si tan solo pudieras convertir a más del 50% de todos esos prospectos que hasta ahora has interactuado?, ¿Cuánto dinero podrías haber recaudado si tan solo usando las mejores técnicas de ventas que solo el 3% de los mejores vendedores del mundo conocen y saben aplicarlo?. Una de las razones por la que los clientes se nos escapa de la mano, es porque nunca llegaron a confirmar que ellos nos necesitaban, me explico, si no logras sacar las inquietudes más profundas de tu cliente, jamás ellos te confirmarán que realmente si necesitan tu producto o servicio. Por lo tanto, no puedes tratar de convencer a un cliente si el/ella no están preparados para el cierre de venta ni han confirmado que tú eres su mejor opción y en este programa aprenderás a cambiar las perspectivas de tus clientes y a controlar sus decisiones de cada uno de ellos. A medida que vayas descubriendo cada una de estas estrategias, verás como se armarán todas las piezas del puzzle y cada venta que realices será como un tiro al blanco, aumentando tres veces más tus posibilidades de lograr ventas exitosas mes a mes. Aprende de las poderosas herramientas de prospección, los modelos de comunicación más influyentes del mercado, las principales claves de negociación que inducen a la venta de una forma inteligente, y sobre todo a crear un modelo de gestión que tripliquen tus resultados mes a mes. ¿QUÉ LOGRARÁS CON ESTE PROGRAMA? Aprenderás a aplicar eficientemente los mejores gatillos mentales que te ayudarán a cerrar ventas 10 veces más rápido. También conocerás algunos ejercicios donde podrás comunicarte de manera fluida, natural y efectiva. Además, descubrirás técnicas que te ayudarán a convertir más clientes en menos tiempo. TE CONVERTIRÁS EN UN VENDEDOR 100% HÍBRIDO UNO DE LOS PERFILES DE VENTAS MÁS SOLICITADO EN TODO EL MUNDO. Serás capaz de moverte por todos los entornos digitales, combinarás cada una de tus habilidades presenciales con herramientas tecnológicas sofisticadas y sin duda entrarás a las nuevas reglas de juego detrás de los negocios que terminan elevando tu nivel de competitividad drásticamente. Te puedo asegurar que un simple curso de manejo de objeciones o técnicas de ventas no

cambiará tu vida, pero en este programa vas a aprender y desarrollar habilidades mentales para cerrar ventas más rápido y esto si transformará la historia de tu vida.

Maestro en Negociación

Sin especificar

Según estudios realizados por SES, la escuela de ventas de América Latina, fundada por Daniel Iriarte, nuestro mentor, más del 90% de las técnicas que usamos para vender, no cierran ventas, y el 79% de las oportunidades no se convierten en ventas, solo por no saber negociar con impacto. Es por ello que resulta indispensable transformar las técnicas viejas de negociación y conocer principalmente las cinco herramientas que aseguran tus probabilidades de cerrar una venta e iniciar con impacto. Asimismo, aprenderás a presentar argumentos de forma eficaz, convencible y directa, sintetizando variables expuestas y exigidas por el cliente, a cambiar de perspectivas y a crear un valor real mediante el poder de la persuasión. Todo esto nos permite inducir a un cierre efectivo y que el cliente se convenza de su compra. También nos cuenta lo que funciona y lo que no, para desarrollar y/o fortalecer habilidades que incrementarán no solo nuestra capacidad para generar valor, sino también la de influir más en los clientes de forma inteligente. Este curso o programa ha sido desarrollado con el fin de transformar las técnicas viejas de negociación para que puedas desarrollar habilidades únicas que incrementarán no solo tu capacidad para generar valor, sino también tu capacidad para influir en los clientes de forma muy persuasiva, considerando lo difícil que hoy se ha vuelto en un mercado muy competitivo y donde todos quieren y pretender dar lo mejor. Podrás romper las falsas creencias para que no repitas los comportamientos ineficaces y las técnicas obsoletas. Incrementarás tu nivel de contacto, tu nivel de influencia y convicción. Por ello, verás las técnicas más poderosas de persuasión que impresionan y cambian decisiones como por arte de magia, aprenderás cómo inducir a un cierre efectivo y finalmente cómo cambiar perspectivas. Por eso, lograremos: • Redactar correos más persuasivos y que inviten a una respuesta. • Reducir los niveles de ansiedad y preocupación en los clientes y romper el hielo de una forma inteligente. • A ser más empático y cercano. • Romper el miedo y lograr crear impacto en las llamadas, para lograr mejor acercamiento con los clientes. • Desarrollar habilidades mentales para la comunicación efectiva, asertiva y afectiva. • Conocer las cinco herramientas que aseguran más de un 80% de probabilidades de cerrar una venta y comprender la importancia de iniciar con impacto. • Las 10 técnicas de negociación que construyen toda la cadena de valor derivadas del método 5c. • Sintetizar todas las variables que el cliente expone y exige, y además a hacer preguntas que induzcan al cierre efectivo. • Romper dudas, cambiar perspectivas y crear un valor real para el cliente. • Conocer más a tu cliente y utilizar el poder de la persuasión para lograr que crea lo que estás diciendo. • Presentar argumentos de forma eficaz, para ayudar al

cliente a confirmar que tu producto o servicio es el más idóneo y que tú eres socio potencial que necesita. • Y mucho más…

CLOSER DE VENTAS HIGH TICKET - Técnicas avanzadas de negociación y ventas para productos y servicios de Alto valor

4 Horas o más

https://launch.eltiburondaniel.com/ Closer de Ventas Hight Ticket Técnicas avanzadas de negociación y ventas Reconocido a nivel Internacional, este programa es el único que ha logrado que sus participantes en menos de un mes, logren escalar niveles de ventas que nunca imaginaron, expandan sus negocios cómo pocos han podido y encuentren oportunidades en la generación de nuevos ingresos. ¿Por qué ser un closer de ventas? Más allá de si eres emprendedor, dueño de una empresa grande, vendedor de una organización o formas parte de otra actividad no relacionada con ventas, este programa te da las herramientas para convertirte en un experto en negociaciones de alto valor y un maestro de las ventas. No importa si eres nuevo en ventas o ya tienes muchos años de experiencia, todo lo que aprenderás en este programa nunca antes ha sido visto en todo el internet y en los entrenamientos tradicionales de ventas. Hoy ser un closer de ventas es la competencia más solicitada por las organizaciones más reconocidas en el mundo, además que es el requisito más importante para lograr llevar tu negocio a un siguiente nivel. Aprenderás desde hacer negociaciones con proveedores, aliados hasta cerrar tratos importantes con personas y empresas. Conocerás de inicio a fin el paso a paso de qué debes hacer, qué decir y el cómo, hasta que puedas cerrar ese trato tan anhelado. Por eso, aprender a vender siendo un CLOSER, podrá darte la oportunidad de escapar de la situación financiera, política y económica de tu país. Podrá abrirte a nuevas oportunidades de manera internacional y podrás construir un poderoso recurso económico, sin justificar tu edad y condición; y el lugar donde vivas. Podrás trabajar para ti y colaborar con otros para depender de tu propia libertad. ¡RECUERDA QUE PODRÁS TENER EL MEJOR MARKETING, PERO SIN LA HABILIDAD PARA CERRAR TRATOS TU NEGOCIO Y TUS VENTAS ESTARÁN EN EL MISMO LUGAR! ¡CUESTA MENOS INVERTIR EN TU APRENDIZAJE DE VENTAS QUE EN TUS ESTRATEGIAS DE MARKETING! ¡Y ESTO NO TE LO CONTARON! Qué aprenderás con este programa? • Saber conectar por cualquier medio: Digital, presencial, llamada u otro personal. Cómo iniciar una comunicación, cómo invitar a un encuentro personal, y cómo obtener un sí desde el inicio. • Resolver todas las objeciones con los tres métodos que aumentan tu éxito casi al 100% • Reducir a tu competencia con estrategias en la generación de valor, aporte de beneficios y construcción de garantías de seguridad con técnicas 100% garantizadas. • Saber construir un mapa de proceso de negociación y ventas, con herramientas efectivas en el seguimiento y el control para no perder oportunidades. • Aprender técnicas de CIERRE de Ventas capaces de aumentar tus probabilidades tres veces más rápido de lo que imaginas. ¡APRENDERÁS DESDE CÓMO INICIAR UNA COMUNICACIÓN HASTA CÓMO CERRAR CON ALTO IMPACTO! ¿Por qué debo aprender esto? • Aprenderás lo mejor de la psicología de ventas, • Conocerás todos los principios de la persuasión en las tres etapas, conexión, proceso y cierre. • Descubrirás todos los disparadores mentales que aceleran las decisiones de compra. • Sabrás hacer y crear un guión perfecto para cada

situación que se te presente. • Aprenderás a elevar tus ofertas y garantizar tu trabajo a través de tus productos, servicios y proyectos.

Entrenamiento general empresas ventas - NO ENLATADO 100% APLICABLE AL MODELO

Flexible

Qué aprenderás: • Saber conectar por cualquier medio: Digital, presencial, llamada u otro personal. Cómo iniciar una comunicación, cómo invitar a un encuentro personal, y cómo obtener un sí desde el inicio. • Resolver todas las objeciones con los tres métodos que aumentan tu éxito casi al 100% • Reducir a tu competencia con estrategias en la generación de valor, aporte de beneficios y construcción de garantías de seguridad con técnicas 100% garantizadas. • Saber construir un mapa de proceso de negociación y ventas, con herramientas efectivas en el seguimiento y el control para no perder oportunidades. • Aprender técnicas de CIERRE de Ventas capaces de aumentar tus probabilidades tres veces más rápido de lo que imaginas. ¡APRENDERÁS DESDE CÓMO INICIAR UNA COMUNICACIÓN HASTA CÓMO CERRAR CON ALTO IMPACTO! ¿Por qué debo aprender esto? • Aprenderás lo mejor de la psicología de ventas, • Conocerás todos los principios de la persuasión en las tres etapas, conexión, proceso y cierre. • Descubrirás todos los disparadores mentales que aceleran las decisiones de compra. • Sabrás hacer y crear un guión perfecto para cada situación que se te presente. • Aprenderás a elevar tus ofertas y garantizar tu trabajo a través de tus productos, servicios y proyectos. Para aprender de ventas no necesitan solo discursos prefabricados Sino métodos y técnicas que permitan resolver desafíos, situaciones reales y 100% alineadas a lo que vendemos, herramientas que se amolden a todo problema, es decir, una estrategia adaptativa que logra cambiar la percepción de cualquier cliente temeroso y desconfiado a un cliente centrado y Seguro. Por ello, el equipo y todos en poco tiempo aprenderán técnicas de ventas que cambiarán los resultados y la efectividad, resolverán cualquier objeción induciendo a un cierre efectivo sin importar el tipo de cliente ni las situaciones que lo amoldan, ni mucho menos las preocupaciones que lo aquejan. Serán más profesionales al vender y sin duda inyectarán más confianza elevando el nivel y la imagen de marca y sus propios resultados. Hoy en día, existen muchas técnicas y muchos entrenadores que solo se concentran en herramientas de motivación, servicio al cliente y empatía; sin embargo, cada empresa, producto y servicio es único. Debemos juntos encontrar el modelo perfecto para la empresa; y sin duda convertirlo en una indentidad de venta propia. Esto es lo que asegura el éxito. Debemos ajustar las técnicas y hacer una combinación de ellas, y entender que el equipo no solo necesita actitud, sino técnicas para abrir y cerrar. El éxito se incrementará si priorizamos, dos aspectos importantes, las habilidades en la conexión y Atracción, y el cierre de ventas; sumado a eso el Fortalecimiento de las respuestas a las objeciones. Cómo hacer preguntas, cómo inducir a un cierre, cómo obtener el sí, cómo revertir un miedo y esto no se logra solo mandando información; sino con habilidad para seguir aportando valor y construcción de credibilidad y confianza. En un mundo donde cada conversación cuenta, nuestro objetivo es llevarlos a nuevos niveles de éxito en las ventas. Queremos que dominen las técnicas que marcan la diferencia y te permitan cerrar tratos de manera más eficiente que nunca y rápida. Mejorar los argumentos que un vendedor utiliza frente a sus clientes. Tener mejores métodos para resolver objeciones con más valor. Entender la tipología del cliente para saber dirigir mejor la venta. Aprender a empatizar frente a todos los clientes. Desarrollar habilidades blandas para buscar mejores relaciones. Desarrollar habilidades de comunicación asertiva. Mejorar el nivel de servicio y satisfacción que logran frente a los clientes. Conocer técnicas que mejoren sus relaciones de largo plazo. Cambiar el enfoque de transaccional a venta con asesoría. Cómo influir para mantener interesado al cliente. Cómo cerrar efectiva y rápidamente a un cliente. Cómo crear valor frente a la competitividad. Manejo de técnicas para una negociación efectiva. Mejorar la propia autoconfianza para comunicar con efectividad. Motivarlos para que encuentren el camino y así puedan trabajar mejor como equipo. EN RESUMEN, APRENDERÁN A SACARLE EL SÍ A LOS CLIENTES. INEVITABLEMENE HABLAREMOS DE LIDERAZGO. Descubrirán cómo establecer conexiones genuinas desde el primer momento. Aprenderán a escuchar activamente, identificar las necesidades del cliente, consultas, reclamos, experiencias y adaptar su mensaje para una comunicación más efectiva y certera, que es la clave de todo. Aprenderán a empatizar con el cliente y se sumergirán en la mente del comprador para desbloquear situaciones complejas. Aprenderán a utilizar principios psicológicos para influir en las emociones y así mejorar el servicio. Superarán las objeciones y los desafíos con confianza y estilo. Explorarán estrategias de argumentación efectivas para abordar incluso las situaciones más desafiantes, y conviertirán las dudas en oportunidades nuevas. Dominarán el arte de guiar la conversación hacia un nuevo cierre exitoso. Aprenderán a identificar señales reales, cerrarán nuevos acuerdos y dejarán una impresión duradera en cada contacto. Descubrirán cómo hacer más en menos tiempo. Obtendrán consejos prácticos para optimizar lo que hacen y maximizar sus resultados. Profundizaremos en: La importancia del desarrollo de competencias de ventas hoy en día. Porque han cambiado las habilidades en los últimos 3 años. Qué habilidades hay que desarrollar para el 2023 y cómo hacerlo. Cómo ser líder desde mi posición y cómo puedo aportar al crecimiento de mi organización. Cómo ser fuente de inspiración para los demás y aumentar mi productividad para que las demás áreas mejoren. Cómo ser un profesional y líder de excelencia y que el cliente lo perciba así. Cómo las ventas impactan en mi trabajo día a día, y cómo desde mi posición puedo malograr una relación comercial de largo plazo. No hacer un entrenamiento 100% teórico, sino práctico, dispuestos a resolver toda situación viven día tras día. No hacer un entrenamiento solo con teorías obsoletas, sino modelos prácticos que permitan la recordación del equipo y así la práctica inmediata. Entrenamientos dinámicos, divertidos y que prioricen también el desarrollo personal, las creencias en el aprendizaje continuo de las ventas. Buscar crear una cultura de

servicio y profesionalismo para que el equipo perdure en el tiempo.

CONFERENCIAS 100% AJUSTABLE EL CONTENIDO SEGÚN EL AUDITORIO Y ESCENARIO

Flexible

El principal objetivo de esta conferencia es demostrar cuáles son las leyes que nos transforman como vendedores, ayudará a tomar conciencia de cómo vendemos y nos vendemos hasta como personas. Aprenderemos a romper con la tradicional idea de cómo sobrevaloramos las técnicas, los modelos y sobre todo nuestras estructuras mentales, por encima de lo que podemos hacer sentir a una persona cuando estamos con ella. Nos enseña el verdadero valor de servir, de dar sin esperar nada a cambio, pero sobre todo nos recuerda que somos lo hacemos y que nuestra esencia es la que se impregna en cada una de nuestras acciones, además nos enseña a encontrar el lado mágico de todo esto y nos demuestra que el éxito se encuentra cuando uno aprende a sentir orgullo y a amar este mundo llamado ventas. A esto le sumamos herramientas direccionadas al público. El objetivo es que logremos un impacto profundo en la cultura de la organización, y disparemos el aprendizaje, fortalezcamos el desarrollo, y sobre todo la tolerancia al cambio. Un modelo completo de adaptación. Un ejemplo de conferencia: Dinámica de impacto que eleva la energía. Juego psicológico que despierta al público. Dinámica en vivo de venta con el mismo auditorio. Claves que dispararon mi éxito en ventas. Pasos para resolver el problema del cierre de ventas. Secretos maestros que sacan el Sí de las personas. Principios que descartan el rechazo a ganar una venta.. Aprenderán a entender el motor de compra. Comprenderán el proceso de la neuroventas en su máxima expresión. Identificarán patrones de conducta que conllevan a mejores ventas. Conocerán los principios más importantes de las ventas. Vivirán una experiencia de mucha creencia y desarrollo

personal. Programación mental para el éxito. Motivación y energía para continuar. Cómo transformar mi estilo de ventas, en un enfoque 100% humano

SELLERHUB - LA PRIMERA PLATAFORMA DE APRENDIZAJE EN VENTAS ACTIVO

Menos de 1 Hora

https://suscripcion.eltiburondaniel.com/ DESPEGA TUS RESULTADOS EN VENTAS CON LECCIONES CORTAS, ESTRATEGIAS PODEROSAS Y A UNA MÍNIMA INVERSIÓN ¡Detén todo! Te presentamos la primera plataforma donde aprenderás las mejores técnicas y herramientas sobre ventas y negociación. Deja de invertir tu dinero en programas sumamente caros, largos y tediosos. Cuando puedes aprender las mismas estrategias de ventas en esta plataforma, con lecciones cortas y prácticas, por solo US$ 0.3/diarios (USD 9.00/mes). Con esto, ahorrarás miles de dólares, años, investigación, prueba y error para que no llenes tu casa, oficina, almacén o disco de libros, documentos y cursos que solo nos consumen recursos y tiempo que podemos usar para seguir vendiendo y aprendiendo al mismo tiempo. Videos prácticos cada semana Al suscribirte accederás a videos prácticos todas las semanas donde compartiré contigo técnicas de ventas, estrategias de negociación, modelos exitosos y herramientas poderosas, todo lo que necesites para resolver todos tus problemas de ventas ¡100% Probado y comprobado que funciona! Técnicas de rápido aprendizaje Por algo me dicen el tiburón de las ventas, porque transformé las técnicas de ventas en modelos prácticos de facil aprendizaje y de acción inmediata para que lo puedas aplicar ahora mismo y en cualquier momento. ¿TE IMAGINAS VENDER MIENTRAS APRENDES? Así como lo escuchaste, es simple, en SELLERHUB podrás encontrar la respuesta a tu problema exacto de ventas de forma inmediata, en tan solo minutos, inclusive segundos. Imaginemos la siguiente situación: Si hoy te encuentras comunicándote con un cliente y te saltó un desafío por aprender, simplemente entras a tu plataforma de aprendizaje de ventas, buscas tu lección, estudias tu video de 20 a 30 minutos prácticos y resuelves tu venta actual o para las próximas ventas. O dicho de otro modo, si por A o B motivos saliste de una reunión con dudas, simplemente entras a tu plataforma, buscas tu video, aprendes el método y te comunicas con tu cliente para concretar esa venta y cerrarlo. Aquí aprenderás en pocos minutos inclusive, tendrás acceso a cada presentación de cada video con el minimo detalle del problema resuelto Si no sabes como romper el hielo, aquí está la respuesta. Si no sabes cómo aplicar el cierre directo, aquí está la respuesta. Si no sabes como usar los beneficios de tu producto o servicio, aquí está la respuesta. Si no sabes como resolver una objeción con el precio, aquí está la respuesta. Si no sabes que preguntas hacer al iniciar una conversación, aquí está la respuesta. TU DESAFÍO YA TIENE SOLUCIÓN Al suscribirte no solo podrás acceder a todos los videos que se cargarán semana a semana, sino que podrás contarnos tus problemas y, próximamente, verás tu desafío transformado en un video. ¡Desbloquea el Éxito con una Inversión Mínima! En el fascinante mundo de las ventas, el aprendizaje es clave, pero a menudo, acceder a programas de calidad implica inversiones considerables. Aquí, en nuestra plataforma única, estamos a punto de cambiar ese paradigma. ¿Por qué ser parte nuestra suscripción? Muchos programas de ventas requieren inversiones significativas sin garantizar resultados. Nosotros te ofrecemos una inversión mínima que podrás recuperar en menos de un día. ¿Cómo lo logramos? Porque no solo enseñamos, sino que compartimos estrategias probadas que generan impacto real en tus ventas. ¡Tu Éxito no Puede Esperar! Únete a Nosotros Ahora por Solo $9 al Mes No encontrarás una oferta como esta en ninguna otra parte. Tu inversión mínima te dará acceso a un océano de conocimientos que cambiarán el juego de las ventas. ¡Prepárate

para ser parte de algo verdaderamente exclusivo y transformador!

Libros

Irresistible, una mente brillante en ventas

Los últimos años han sido muy desafiantes, ya que tuve que aprender grandes lecciones en mi vida, siendo la más importante aprender a enfrentar mis miedos para salir de mi zona cómoda y así encontrar el camino a tomar. Es así como nace este libro Irresistible, Una Mente Brillante en Ventas, pero no quiero ser tan romántico contándote todo el proceso que viví al escribir un libro de más de 345 páginas, que sin duda ha sido una de las experiencias más sorprendentes que he vivido, pero si decirte porque deberías tenerlo en tus manos y tu biblioteca. IRRESISTIBLE nos pasea por el maravilloso mundo de las ventas, pero no para contarnos de las viejas técnicas de ventas, las teorías tradicionales y los mismos temas, que ya hoy se han vuelto aburridos de aprender y ciertamente no transforman los resultados. Es todo lo contrario, Irresistible, te trasladará a un mundo increíble, donde en cada una de sus líneas encontrarás una forma interesante para sorprender y vender con impacto. IRRESISTIBLE es un libro especial que desde el primer momento te cautivará y te hará sentir algo muy especial. Si buscas grandes consejos y técnicas que te conviertan en esa mente de ventas capaz de crear sus propios modelos, de desarrollar sus propias estrategias y de llegar a convertirse en un verdadero líder de negocios, ¡Este libro es para ti! En este libro aprenderás y desarrollarás habilidades de comunicación poderosas, aprenderás de mis secretos de prospección (que nadie te dirá tan fácil), conocerás todos los “hacks” de negociación que elevan tu poder y te convierten en un cerrador de alto valor, pero sobre todo conocerás y aprenderás a resolver todas las situaciones que se te presenten en ventas. IRRESISTIBLE apunta a una idea fundamental: las ventas son un proceso humano y está presente en todos, seamos vendedores o no. Te aseguro que con este libro desarrollarás habilidades mentales y una capacidad de habla sorprendente. Aprenderás de grandes herramientas que los mejores estrategas, empresarios y líderes del mundo aplican y no te cuentan, modelos que han influido más en el mercado, códigos que han atraído la mayor cantidad de clientes y los secretos mejor guardados que construyen una identidad imparable. El mundo de ventas es maravilloso, pero lo mejor, son esas sonrisas que nos llenan de alegría, abren el corazón y nos empujan a dar lo mejor. Es hora de hacer un cambio y de verdad convertirte en una persona irresistible para tus clientes. No venderás más, solamente aprendiendo nuevos procesos de ventas y siguiendo al pie de la letra un procedimiento o diciendo argumentos que sabemos que no venden (quitémonos esa falta idea de la cabeza) claro que ser metódico siempre traerá resultados, pero si de verdad estás dispuesto a lograr en meses lo que muchos logran en años de años, este libro es

para ti.

IRRESISTIBLE: UNA MENTE BRILLANTE EN VENTAS

https://eltiburondaniel.com/libro-irresistible/ IRRESISTIBLE nos pasea por el maravilloso mundo de las ventas, pero no para contarnos de las viejas técnicas de ventas, las teorías tradicionales y los mismos temas, que ya hoy se han vuelto aburridos de aprender y ciertamente no transforman los resultados. Es todo lo contrario, Irresistible, te trasladará a un mundo increíble, donde en cada una de sus líneas encontrarás una forma interesante para sorprender y vender con impacto. Irresistible, te tocará el corazón y despertará en ti un nuevo líder Todos los que lo han leído coinciden en algo: ME HIZO VIBRAR IRRESISTIBLE es un libro especial que desde el primer momento te cautivará y te hará sentir algo muy especial. Si buscas grandes consejos y técnicas que te conviertan en esa mente de ventas capaz de crear sus propios modelos, de desarrollar sus propias estrategias y de llegar a convertirse en un verdadero líder de negocios, ¡Este libro es para ti! En este libro aprenderás y desarrollarás habilidades de comunicación poderosas, aprenderás de mis secretos de prospección (que nadie te dirá tan fácil), conocerás todos los “hacks” de negociación que elevan tu poder y te convierten en un cerrador de alto valor, pero sobre todo conocerás y aprenderás a resolver todas las situaciones que se te presenten en ventas. IRRESISTIBLE apunta a una idea fundamental: las ventas son un proceso humano y está presente en todos, seamos vendedores o no. Te aseguro que con este libro desarrollarás habilidades mentales y una capacidad de habla sorprendente. Aprenderás de grandes herramientas que los mejores estrategas, empresarios y líderes del mundo aplican y no te cuentan, modelos que han influido más en el mercado, códigos que han atraído la mayor cantidad de clientes y los secretos mejor guardados que construyen una identidad imparable. El mundo de ventas es maravilloso, pero lo mejor, son esas sonrisas que nos llenan de alegría, abren el corazón y nos empujan a dar lo mejor. Es hora de hacer un cambio y de verdad convertirte en una persona irresistible para tus clientes. No venderás más, solamente aprendiendo nuevos procesos de ventas y siguiendo al pie de la letra un procedimiento o diciendo argumentos que sabemos que no venden (quitémonos esa falta idea de la cabeza) claro que ser metódico siempre traerá resultados, pero si de verdad estás dispuesto a lograr en meses lo que

muchos logran en años de años, este libro es para ti.

Artículos

Lecciones que te convierten en un tiburón de ventas

Es increíble como en cuestión de días tuvimos que afrontar una nueva realidad. No hay razón para decir que la pandemia tiene algo de bueno, ya que ha significado la pérdida de miles de vidas, pero sí que hayamos sacado de ella cosas buenas. Nos está obligando a repensar nuestra vida, nuestras relaciones, las certezas del tiempo, lo que hacíamos y lo que nunca hicimos, pero quisimos, sin embargo está dejando grandes aprendizajes y no

hablamos solo de trabajo, tecnología u oportunidades, sino de humildad, valor, entrega, lucha, pasión y sueños...

https://eltiburondaniel.com/ventas/lecciones-que-te-convierten-en-un-tiburon-de-ventas/

Pedir una capacitación de ventas, no es pedir una carta de menú

Parece ser que hoy pedir un entrenamiento de ventas, es como pedir una carta de un restaurante, como si la necesidad puntual de desarrollo en ventas, sea la misma para todos. Creer que el mundo de ventas se divide en 4 o 5 temas es un tremendo error; sin embargo, ese es el pensamiento de la mayor cantidad de profesionales que requieren de esta necesidad. Escuchamos por doquier, “Necesito capacitación en técnicas de ventas”, necesito

un “taller de ventas”, debemos aprender a ser más específicos....

https://eltiburondaniel.com/ventas/pedir-una-capacitacion-de-ventas-no-es-pedir-una-carta-de-menu/

¿Por qué gran parte de los vendedores, siente frustración por ser vendedor?

Me costó años entender lo maravilloso que puede llegar a ser convertirte en un vendedor de verdad con el alma y el corazón; y me costó entender que detrás de este mundo había algo tan poderoso llamado humanidad. Las ventas hoy en día sobrepasan, todos los límites permisibles transaccionales y se arraigan por algo llamado éxito, pero no el éxito de las expectativas cubiertas bajo las necesidades de cualquier cliente; sino de ese éxito que

lleva a la emoción, satisfacción, alegría y la felicidad de haber cumplido una misión....

https://eltiburondaniel.com/ventas/por-que-gran-parte-de-los-vendedores-siente-frustracion-por-ser-vendedor/

¿Cómo ser un vendedor interesante?

En un mercado de constantes cambios, incertidumbre, desconfianza e inseguridad, virtudes como la transparencia, el altruismo, la influencia, la convicción, la seducción, la personalidad, la humildad, la grandeza y sobre todo la humanidad, son variables que pueden cambiar nuestra historia personal, pero más aún profesional. La exigencia de un mercado muy competitivo y la creciente aceleración de los cambios en el mundo, ha incentivado el auge de nuevas competencias y habilidades para un vendedor. Ya no solo hablamos de los amplios conocimientos en el sector, los productos, los servicios, y toda la trayectoria que puede poseer en el campo. Hoy hablamos

de algo más profundo e imprescindible como la naturalidad del ser...

https://www.revistapym.com.co/articulos/mercadeo/38697/como-ser-un-vendedor-interesante-por-daniel-iriarte

Perfil en Mentes a la Carta

https://mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/daniel-augusto