



### 4X4 – El Salto Quántico al Éxito

<b>De Visión a Estrategia</b>	<b>Estrategia de Adquisición de Clientes</b>
	<b>Comunicación que Vende</b>
	<b>Más Allá del Básico</b>

### 4X4 – El Programa

<b><u>De Visión a Estrategia</u></b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Identificación de nichos de mercado</li><li>• El Enfoque del Cazador: Eliminación de actividades no-medulares</li><li>• El Tarro de Miel: Productos y Paquetes</li><li>• El Arte de la Segmentación Mapeando y Barriendo</li><li>• Diferenciación y Posicionamiento</li><li>• La Oferta de Valor: Narración de Cuentos</li></ul>	<b><u>Comunicación que Vende</u></b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Sales Pitch Encapsulado el Meta-Mensaje</li><li>• Correo Motivador de Acción</li><li>• Presentaciones</li><li>• Superando Objeciones</li><li>• Escenarios de Telemarketing</li></ul>
	<b><u>Estrategia de Adquisición de Clientes</u></b> <ul style="list-style-type: none"><li>• El Embudo de Ventas</li><li>• La red de Referencias</li><li>• Alianzas y Pactos</li><li>• Ferias y Eventos</li><li>• El Marketplace de la Internet</li></ul>
	<b><u>Más Allá del Básico</u></b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Sales2.0: Ventas Automáticas</li><li>• Sales2.0: Ventas Semi-Automáticas</li><li>• Generación de Prospectos</li><li>• Enriquecimiento de Prospectos</li><li>• El Toque Personal</li></ul>