

VENTA CONSULTIVA · HOSPITALIDAD

**SABÉS CÓMO ENTRENAR  
A TU EQUIPO PARA  
CERRAR. ¿SABÉS CÓMO  
ENTRENARLO PARA QUE  
SIGAN **QUERIENDO**  
**CERRAR?****

---

Ahí está la diferencia...

VENTA CONSULTIVA · HOSPITALIDAD

• POR ESO, ANTES DE  
• PREGUNTARTE QUÉ  
• **TÉCNICA** LES FALTA...  
• PREGUNTATE QUÉ  
• **MOTIVO** LES FALTA  
• PARA USARLAS.

---

La motivación precede a la metodología. Siempre.