

El Guión del Ascensor

**¿Me podría decir en tan solo unos segundos,
por qué debo comprar su producto o servicio?**

Por Fernando Moreno

Pocas personas le preguntarán directamente por qué deben comprar en su empresa, pero cada día existen oportunidades de encontrarnos con nuestros posibles clientes frente a frente donde en pocos segundos podemos venderles y despertarles su interés.

Este es un excelente ejercicio para tener claro cómo decir claramente a qué te dedicas, porqué debe comprar su producto y qué es realmente lo que vendes.

Video-Artículo que explica la importancia de tener claro “El guión del Ascensor”.



www.pymecoaching.com