

Sesión 09: El Gancho Maestro - Usando el 'Regalo de Venta Diaria'

1. El Norte de la Sesión

Dominar la primera fase del guion de regalo. No es un regalo, es una trampa de valor.

2. El Gancho: La Curiosidad Diaria

'Tengo algo para tu negocio que está facturando mientras hablo contigo'. Entrega de valor inmediato.

3. Práctica: Iniciar Conversaciones

Enseñamos el script exacto de apertura del documento PDF regalo.

4. Video

Escena: Abrir un regalo que contiene un motor. Audio: 'La venta empieza entregando el motor, no el folleto'.