



## **INDICE VENTAS EN GIMNASIOS:**

1. ¿Vendrán?
2. ¡Modelos que hacen la diferencia!
3. Saber vender en la práctica
4. Saber muy bien lo que se vende
5. Aprender con la competencia
6. Estudiar el escenario
7. ¿Por qué es importante establecer metas?
8. Ahora, ¡a avanzar!
9. El que sabe, hace
10. Diferenciar la primera venta de las demás
11. Los pasos correctos
12. Abandonar la zona de comodidad
13. Atención máxima
14. Por dónde empezar la investigación
15. Clasificación del potencial cliente
16. Establecer el diagnóstico
17. El planeamiento del recorrido
18. A medida
19. Prueba de aceptación
20. Un cierre exitoso
21. Enfatizar la atribución de valor
22. Vendido, ¡y es sólo el comienzo!
23. La importancia de los referidos