

# COMPRENDA Y ADAPTE SU ESTILO DE VENTA

# Trustworthy Selling

Ayude a sus profesionales de venta a comprender y adaptar su estilo de ventas al estilo de sus prospectos o clientes a través de lenguaje y técnicas comprobadas.

## Identifique el estilo de venta de sus profesionales de venta.

Nuestra evaluación del perfil de estilos de personalidad proporcionará a los asesores comentarios sobre sus propios estilos de venta únicos. Obtendrán ideas prácticas como lenguaje, habilidades de presentación y más para ayudarlos a adaptar sus estilos durante el proceso de ventas para establecer conexiones más profundas con sus prospectos y clientes.

# 64% ↑

Aquellos que obtuvieron una puntuación por encima del promedio produjeron primas un 64% más altas que aquellos que obtuvieron una puntuación inferior al promedio\*



### Dinámico

Ambicioso, competitivo y firme



### Analítico

Lógico, metódico y con un enfoque tranquilo



### Interpersonal

Cálido, sociable y sinceramente interesado en otras personas



### Estilo combinado

Una combinación de estilos

**Trustworthy Selling es un Programa para Mejorar la Efectividad en Ventas con Resultados Comprobados**

Aumenta la productividad en más de un **25%**

Los consumidores empoderados de hoy quieren trabajar con personas que realmente comprendan sus necesidades únicas, y quieren trabajar con personas en las que confían. Esa confianza no se gana fácilmente, incluso con referencias. Requiere un lenguaje auténtico y compasivo, y conversaciones valientes que motiven a los consumidores de hoy a actuar en su intención de asegurar su futuro. Trustworthy Selling ayuda a sus profesionales de venta a interactuar con más consumidores para manejar sus necesidades financieras. Comprender y Adaptar su Estilo de Venta es solo uno de los diez módulos de Trustworthy Selling.

**Reserve una fecha de capacitación para sus asesores contactando a Pilar Mon al mail [pmon@limra.com](mailto:pmon@limra.com).**