



Si eres autónom@, tienes una pequeña empresa y ahora más que nunca necesitas salir a la calle a cazar clientes... este material es para ti.

Descubre cómo generar hasta un 50% más de negocio con 4 simples estrategias de marketing

¿Quieres conocerlas y aplicarlas ya a tu negocio?

Hola, me llamo Josué Gadea y no siempre fui el consultor de marketing y ventas, formador y conferenciante de éxito que soy hoy en día.



De hecho hace 8 años abrí un negocio, una inmobiliaria...

Y al principio mi equipo y yo éramos capaces de vender a buen ritmo, nuestros clientes estaban contentos... nos creíamos los mejores empresarios del mundo.

Yo vivía en mi particular burbuja. Todo iba genial y quizás pensaba que iba a seguir así para siempre.

Pero...

Llegó la crisis y en un mercado en el que **estaba acostumbrado a que los clientes entraran por la puerta, ahora** resulta que **había que pensar soluciones creativas para relanzar aquel negocio.**

¿Te suena esta historia?

Y los clientes ya no entraban por la puerta sino que había que salir a buscarlos.

Y era en ese momento cuando me di cuenta que mi servicio estaba totalmente indiferenciado con respecto a la competencia y que vender ahora iba a ser muy difícil. Tanto que **acabé cerrando el negocio en 2007.**

Analicé la situación y me prometí que nunca más cometería errores de libro como los que yo hice.

Borrón y cuenta nueva. Empecé a reciclarme en ventas y marketing.

Y gracias a este reciclaje **tras 3 años pude asesorar a clientes como:**

María, una psicóloga iniciada de Alicante, para que supiera tejer una estrategia de marketing que le permitió cobrar el doble que sus competidores porque su servicio era percibido como diferente. A día de hoy su negocio sigue prosperando.

Pablo, un asesor fiscal a punto de dejar su profesión, hice que generara en un año ingresos por 7.200€, el segundo 16.200€, el tercero 24.800€

Un centro de negocios de Alicante, que gracias a una carta de venta que le escribí cazó un cliente que le reportó unos ingresos de 5.800€ anuales en un año.

¿Y era necesario tropezar en el pasado?

Sí, gracias a esos tropiezos soy capaz de asesorar a personas para que no cometan los mismos errores que yo cometí.

Yo mismo ahora tengo un negocio próspero de consultoría y formación...
y un 10% de mi facturación es online.

Lo que me ha hecho tener éxito ha sido:

1. Tener una metodología para captar qué es lo que quieren los clientes y construir un servicio a medida.
2. Comunicar con psicología, poniendo en marcha ciertos activadores psicológicos que incitan al cliente a comprar más.
3. Crear una marca que me diferencia de la competencia.
4. Saber salir a la calle a cazar clientes de manera eficaz.

¿Te gustaría conocer exactamente cómo lo hago?

He concentrado todas estas técnicas y ahora te las presento en un curso llamado...



Movimientos maestros en tu empresa para hacer jaque en 4 jugadas

Y te llevarás puesto:

- 1º movimiento: cómo diseñar un producto extraordinario
- 2º movimiento: cómo diferenciarte y dejar sin efecto los movimientos de la competencia
- 3º movimiento: cómo vender con comunicación de alto impacto
- 4º movimiento:

Intensivo de 8 horas + 1,5 horas de consultoría individual

JOSUÉ  GADEA
Alcaldía de Santa Fe de Bogotá

Que Incrementes Hasta En Un 50% Tu Volumen De Negocio



Para Que Así Puedas Ser Más Eficiente,
Consiguiendo Más Ventas En Igual O Menor
Tiempo, Con Todo Lo Que Ello Conlleva...



Vender Lo Que Te Propongas Y Disponer
De Dinero Suficiente Para Disfrutar De La Vida...



Y Así Poder Dedicar Más Tiempo A Tu
Familia, A Tu Hobby... O A Lo Que Tú Quieras



Sintiéndote Por Tanto Más Relajado,
Menos Estresado, Lo Cual Te Vuelve A Ayudar A
Hacer Más Ventas

Mi fórmula “Movimientos maestros para hacer jaque en 4 jugadas” se compone de:

- **4 temas** de contenido 100% práctico, directo al grano.
- **8 horas** de formación presencial.
- **Soporte** de dudas dos meses después de finalizar el curso vía email.



Movimiento 1: Cómo captar lo que quieren los clientes



Aprenderás cómo se crean los servicios low-cost y high-end con una metodología sencilla y que no te costará ni un euro llevarla a la práctica.



Conocerás cómo transmitir lo que vendes en términos de beneficios para el cliente.



Sabrás identificar sobre qué aspectos debes hacer cambios en tu negocio para darle al cliente lo que quiere de ti.



Movimiento 2: Comunicación de alto impacto



Te enseñaré los activadores psicológicos que nos incitan a comprar más y cómo utilizarlos en tu web, catálogos o cartas de venta.



Aprenderás a definir tu propuesta única de venta, para ser percibido como **diferente** frente a tu competencia y **destacar** sobre ella.



Movimiento 3: Crear productos/servicios diferentes y únicos



Te enseñaré un método de 5 pasos para analizar, de manera sencilla, tu negocio con tu equipo y saber identificar puntos de mejora.



Pondremos en práctica el método de creatividad de las provocaciones, para construir productos y servicios únicos y diferentes.



Movimiento 4: Tu estado mental determina tu éxito



Trabajaremos conjuntamente para superar las limitaciones que nos autoimponemos y que nos impiden seguir avanzando.

Y esto es lo que dicen algun@s alumn@s...



Emilio V. Rodríguez, Consultor Comercio Exterior

Un curso fantástico que te enseña a quitarte los miedos, a estructurarte lo que antes era un no saber empezar. Es interesantísimo. En pocas palabras: aprender a detectar qué necesidades tiene el cliente. Se lo recomendaría a toda la gente que quiere iniciarse en un proyecto o para ya iniciados.



Juan José Pérez Abad, Empresario retail gran consumo

Muy profesional y efectivo.

Necesario para el profesional o emergente que desee tener éxito en su actividad. Cubre totalmente las expectativas y sintetiza los aspectos para consolidar los objetivos de ventas de forma eficiente. Es una herramienta de gran utilidad y vigencia, con explicaciones pedagógicas y fáciles de entender.

Visto en:



Emprendedores



Tutellus

Udemy



Sí, Josué todo esto está muy bien pero ahora dime la dolorosa, seguro que este programa cuesta bastante dinero...

Piensa en esto... ¿Qué valor tendría para ti potenciar tus ventas hasta un 50%?

La verdad es que eso tiene un valor incalculable.

“Movimientos maestros en tu empresa para hacer jaque en 4 jugadas” tiene un precio de **490€** pero quiero que el mayor número de personas se beneficie de este taller 100% práctico por lo que su precio es de:

~~149€~~

¡Sólo hoy durante el evento 89€!



Además tienes garantía TOTAL

Apúntate al curso y si no cumple con tus expectativas, no te gusta lo que aprendes o no tienes una buena experiencia te devuelvo todo tu dinero.

¿Qué te parece?

Pero no sólo eso... ¿Te gustaría tener una sesión de **consultoría individualizada conmigo de 1 hora y media** de duración, para que te sea más fácil aplicar lo aprendido y que esté supervisado por mí?

Tienes la opción de discutir conmigo diferentes aspectos de tu negocio en una hora y media de consultoría individual conmigo.

Habitualmente cobro mis sesiones de consultoría por 150€ la sesión. Si te apuntas a este taller podrás comentarme tus dudas y te plantearé una estrategia de ventas y te haré un seguimiento personalizado para que pongas en práctica las acciones discutidas en la consultoría por sólo 80€.



Sí Josué! Quiero asistir a tu taller “Movimientos maestros en tu empresa para hacer jaque en 4 jugadas” los días 12 y 13 de diciembre de 2014 en Elche! Y he entendido tu garantía: si no estoy contento con lo que he aprendido en el taller o con mi experiencia me devolverás todo mi dinero.

Fecha de impartición: viernes 12 y sábado 13 diciembre de 2014.

Horario:

- Viernes 12 de diciembre, de 16.30 a 20.30 horas.

-Sábado 13 de diciembre, de 9.30 a 13.30 horas.

Lugar de Impartición: Edificio Quórum IV, de la Universidad Miguel Hernández de Elche.



MEDITERRÁNEA FORMACIÓN

Edificio Quórum I - Universidad Miguel Hernández

Teléfono de oficina: 96 545 81 14

www.mediterraneaformacion.es - info@mediterraneaformacion.es

DATOS DE CONTACTO

Selecciona tu tipo de registro

Nombre y apellidos:	
Localidad:	
Teléfono:	
E-mail:	

Autónomo sin trabajadores: No tengo créditos de formación.

☐

Josué, asistiré sólo a las **8 horas de formación**, por 89 euros.

☐

Josué, asistiré a las **8 horas de formación y además quiero tener una hora y media de consultoría** contigo por Skype o presencialmente todo por 169 euros.

Con créditos de formación bonificada (coste cero)

☐

Josué, asistiré sólo a las **8 horas de formación** por 130 euros.

☐

Josué, asistiré a las **8 horas de formación y además quiero tener una hora y media de consultoría** contigo por Skype o presencialmente todo por 210 euros.

"Le informamos que sus datos personales serán incorporados a un fichero del que es responsable MEDITERRÁNEA LANGUAGES S.L. con la finalidad de aplicarlos a la actividad de la formación continua a los trabajadores/as en activo de las empresas e información y comercialización de los productos ofrecidos por nuestra empresa. Podrá ejercer los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición, dirigiéndose por escrito al responsable del Fichero, en la siguiente dirección: Avda. Universidad s/n, Edificio Quórum I, Universidad Miguel Hernández, C.P. 03202 de Elche (Alicante)."