

La Felicidad como herramienta de ventas

CA | 20
TA | 16

Conferencia Anual
de Turismo de Aruba

EDICIÓN Nº 27





¿Por qué este título para un libro de ventas?

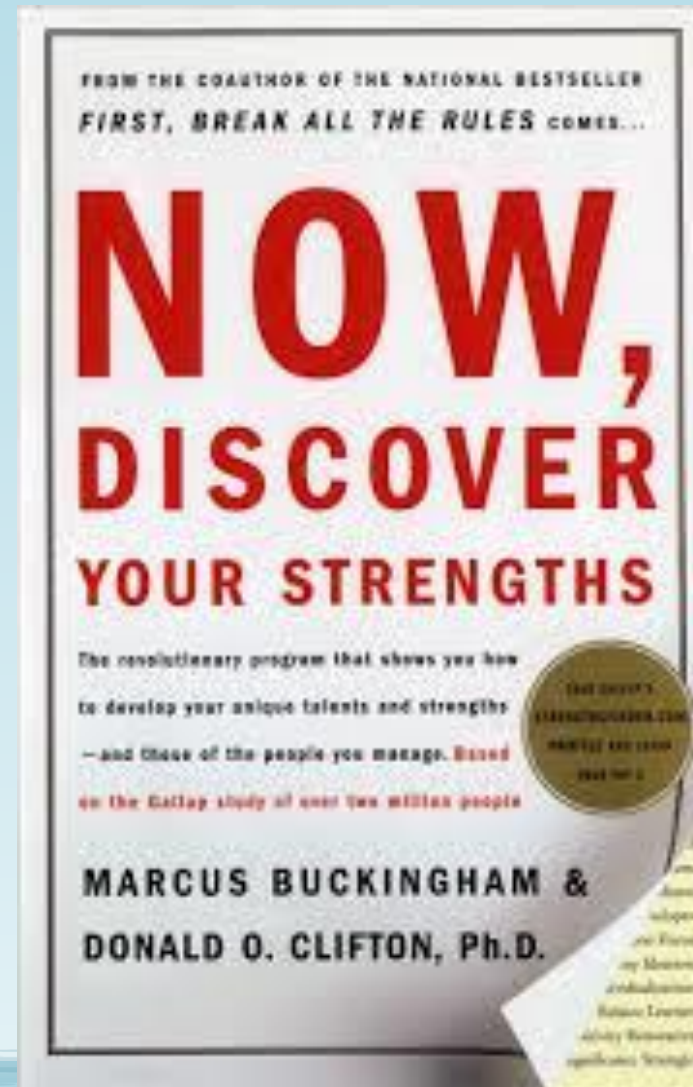
CA | 20
TA | 16
Conferencia Anual
de Turismo de Aruba
EDICIÓN N° 27

¿Qué tiene que ver con tu necesidad de vender más?

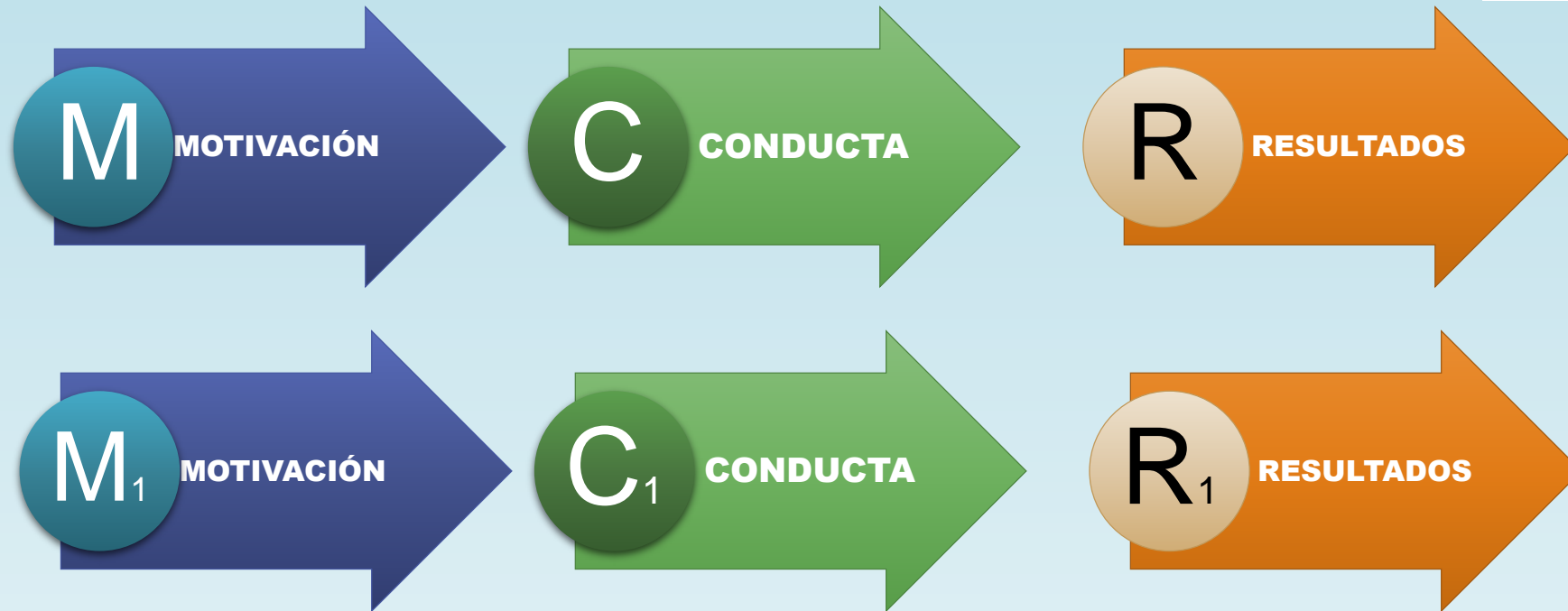


¿Por qué la FELICIDAD es una poderosa herramienta para cerrar ventas?

CA | 20
TA | 16
Conferencia Anual
de Turismo de Aruba
EDICIÓN N° 27



¿Por qué la FELICIDAD es una poderosa herramienta para cerrar ventas?



Desarrollando tu máximo potencial como profesional de las ventas



Las dimensiones del Ser Humano

CA | 20
TA | 16
Conferencia Anual
de Turismo de Aruba
EDICIÓN N° 27





YO
¿una marca?

MOTIVACIÓN

¿Cómo lograr esa
motivación
intrínseca?

¿Qué estrategia
usas para
automotivarte?

CA | 20
TA | 16

Conferencia Anual
de Turismo de Aruba

EDICIÓN N° 27





Fórmula de la FELICIDAD

$$F = R + C + V$$

F= Nivel de Felicidad Duradero

R= Rango Fijo (Genético)

C= Circunstancias de la vida (8 a 15%)

V= Factores que dependen de la Voluntad propia (65 %)

Pilares de la Psicología Positiva

- 1 Emociones Positivas
- 2 Fortalezas Personales
- 3 Instituciones Positivas



¿Cómo
debemos
tratar a los
demás?





carlos@neurosales.com
Twitter: @neurosales

