

PREDICTIVO^o

Consultoría y estrategias

Predicciones y estrategias para tu empresa a través de consultorías, mentorías, formaciones y asesoramiento personal. Te anticipas a tus acontecimientos y te asesoramos en tus decisiones.

Formación: El renacer del emprendedor.

Dirigido a: Emprendedores, empresarios, ejecutivos, personas que deseen desarrollar sus proyectos.

Módulo 2: Mi poder para crear relaciones de valor.

Aprenderás a interrelacionarte de forma eficaz con tu entorno, crear vínculos profesionales e influir positivamente en tus clientes y demás personas. Aprenderás a potenciar tus capacidades comunicativas de manera estratégica y las aplicarás de manera eficaz.


Tema: Conectores y partners.

Objetivo: Aprender a colaborar con conectores para que te faciliten clientes y referencias.

Formador: Leonardo Gamarra - Analista predictivo.

Recomendación: Para desarrollar este cuaderno de trabajo es necesario visualizar el vídeo que corresponde a este tema donde se explica la forma de desarrollar las herramientas.

**Consulta los temas complementarios en nuestro catálogo de 41 herramientas para solucionar tus problemas de emprendimiento, en:

 www.predictivo.es

 [predictivo.es](https://www.instagram.com/predictivo.es)

 [predictivo.es](https://www.facebook.com/predictivo.es)

 [Predictivo. Consultoría y estrategias.](https://www.youtube.com/Predictivo)

Tema 2.4: Conectores y partners.

Recuerda siempre estas iniciales y palabras durante tu aprendizaje:

P: Problema. **H:** Herramienta. **D:** Desarrollo.

P: Escases y falta de clientes.

H: Lista de personas que conoces o puedes llegar a ellas, que tengan un nivel alto o volumen de contactos.

H: Empresas que comparten tú mismo cliente objetivo, y tu servicio puede complementarles a sus clientes.

D: Contactar y hacer propuesta de colaboración con beneficios incluidos. (Presupuesto).

Escribe tu listado:

