



LA CREENCIA QUE ME FRENA

Una creencia no es una verdad: es una interpretación aprendida. La práctica consiste en reconocerla, observar cómo limita tu venta y quitarle el mando.

01

LA CREENCIA SOBRE LA VENTA QUE MÁS ME LIMITA ES...

Ejemplos: "vender es molestar", "si me dicen que no, me rechazan", "tengo que saberlo todo", "hablar de dinero genera conflicto"...

02

PUDE APRENDERLA VIENDO, ESCUCHANDO O VIVIENDO...

No busques una gran explicación. Piensa en experiencias, frases, modelos de vendedor o situaciones que te hicieron interpretar la venta así.

03

CUANDO LA OBEDEZCO, ME LLEVA A HACER O EVITAR...

Contactar, hacer seguimiento, hablar del precio, pedir una decisión, defender el valor, poner límites o explicar lo que hago.

04

EN MI NEGOCIO, ESTA CREENCIA ME ESTÁ COSTANDO...

Clientes, oportunidades, facturación, seguridad, visibilidad, mejores condiciones o conversaciones necesarias.

05

MI NUEVA REGLA COMERCIAL SERÁ...

Escribe una interpretación más útil, creíble y accionable. Después completa: "Si dejara de obedecer la antigua creencia, empezaría a..."



MI SPEECH QUE ABRE CONVERSACIONES

No necesitas contarlo todo. Necesitas que la otra persona entienda a quién ayudas, qué problema resuelves, qué cambio haces posible y cuál puede ser el siguiente paso.

01

¿A QUÉ TIPO DE CLIENTE AYUDO ESPECIALMENTE?

Sé concreto: tipo de persona o negocio, situación y momento.

02

¿QUÉ PROBLEMA CONCRETO ESTÁ VIVIENDO?

Describe una situación que el cliente pueda reconocer en su día a día.

03

¿QUÉ CAMBIO O RESULTADO LE AYUDO A CONSEGUIR?

Habla de la transformación; no de tu catálogo ni de una herramienta.

04

¿CÓMO LO HAGO?

Resume tu método, servicio o forma de acompañar en una frase sencilla.

05

¿QUÉ SIGUIENTE PASO PUEDO PROPONERLE?

Un compromiso pequeño y concreto: revisar su situación, hacer una valoración, ver un ejemplo o agendar una conversación.

CONSTRUYE TU SPEECH

"Ayudo a [TIPO DE CLIENTE] que está viviendo [PROBLEMA] a conseguir [RESULTADO] mediante [FORMA DE AYUDAR]. Si te reconoces en esta situación, podríamos [SIGUIENTE PASO]."

PRUEBA DE CLARIDAD

¿Se entiende? · ¿El cliente se reconoce? · ¿Abre una conversación? · ¿Propone un paso?