

GUÍA PARA VENDER DESDE LA CONFIANZA

Hola, bienvenida a un nuevo episodio de Un café con valentía. Hoy te invito a hacer una pausa y a mirarte con honestidad: ¿desde dónde estás vendiendo? ¿Desde el miedo... o desde la confianza?

Este episodio es una conversación íntima contigo. No para juzgarte, sino para ayudarte a descubrir por qué a veces nos sentimos pequeñas al vender, y cómo transformar esa energía en seguridad, claridad y poder.

Vende desde la Confianza

10 preguntas para transformar tu mentalidad y vender con seguridad.

Este Workbook está diseñado para personas valientes como tú que quieren dejar de vender desde el miedo y empezar a conectar con su verdadero poder. Tómame un espacio tranquilo, escribe con honestidad y vuelve a estas preguntas cada vez que lo necesites.

Pregunta 1. ¿Qué emociones aparecen en ti cuando estás a punto de ofrecer tu producto o servicio?

¿Miedo al rechazo?

¿Vergüenza?

¿Ansiedad?

¿Confianza?

¿Entusiasmo?

Reflexión: ¿Qué te gustaría sentir en lugar de eso? Describe como se sentiría para ti vender desde un lugar expansivo

Pregunta 2: ¿Por qué haces lo que haces? ¿Qué impacto positivo genera lo que vendes?

Ejercicio: Escribe una historia real (o imaginaria) de alguien cuya vida podría mejorar con lo que tú ofreces.

Pregunta 3: ¿Qué te dices a ti misma justo antes de vender?

Haz una lista de los pensamientos automáticos que sueles tener. Luego reescribe cada uno por una afirmación poderosa. Ejemplo: “No van a querer comprar” → “Estoy ofreciendo algo valioso y quien lo necesite lo verá”.

Pregunta 4: ¿Qué es lo que más te intimida al vender?

Reflexión: ¿Qué crees que significa un “no”? ¿Qué diría una versión segura de ti sobre esa situación?

Pregunta 5: ¿Cuál es tu propuesta de valor en una frase clara y poderosa?

Ejercicio: Completa esta frase: Ayudo a _____ a lograr _____ gracias a mi producto/servicio que _____.

Pregunta 6: ¿A qué necesitas renunciar para vender desde la confianza?

(Ej. necesidad de aprobación, perfeccionismo, comparación, miedo a molestar...)

Pregunta 7: ¿Qué experiencia pasada te hizo sentir poderosa vendiendo?

Ejercicio: Revívela. Escríbela con todos los detalles. ¿Qué aprendiste de ti en ese momento?

Pregunta 8: ¿Cómo puedes educar más y convencer menos?

Haz una lista de 3 cosas que tu cliente ideal necesita entender para valorar lo que ofreces.

Pregunta 9: ¿Cómo se ve la versión de ti que vende con total seguridad?

Descríbela. ¿Cómo habla, cómo cobra, cómo mira, cómo camina, cómo contesta un “no”? Ahora, ¿qué pequeño paso puedes dar hoy para acercarte a ella?

Pregunta 10: ¿Qué recordatorio necesitas tener cerca cuando el miedo quiera dominar?

Ejercicio: Escribe una afirmación, una frase o una intención que te ancle en tu poder. Ejemplo: “Vender con confianza es un acto de amor por mí y por quien necesita lo que tengo.”

Mini ritual para antes de vender

Respira profundo, pon la mano en tu corazón y di en voz alta: Estoy aquí para servir. Confío en mí. Confío en lo que ofrezco. Y confío en que lo correcto llega cuando estoy alineada con mi propósito.

Que tus ventas lleguen a los clientes que están dispuestos a contribuir con tu expansión y tú con la de ellos.