



# TU **YO** CURSO VENDEDOR

## WORK BOOK

CONSTRUYENDO TU CAMINO  
AL ÉXITO EN VENTAS.

### **ESTE ES TU CUADERNO DE TRABAJO.**

Aquí puedes escribir y construir el camino al éxito en tus ventas, aumentándolas exponencialmente cada día, porque lo que escribimos tiene mayor probabilidad de lograrlo.

No hay manera correcta o incorrecta de llenarlo, el camino es tuyo y siempre estará excelente.

# CARRERA 10K

1. Reconociendo tu valor
2. Esto es lo que hace a un vendedor exitoso.
3. Tu porqué.
4. La transformación.
5. Las necesidades humanas según Maslow en las ventas.
6. Tu mundo, tu perspectiva.
7. Los miedos más comunes de vender.
8. Tú eres tu empresa
9. La brújula, tu estrella polar
10. El lienzo de tus sueños.



## Punto de hidratación 1

Relacionada a la metáfora del diamante en bruto,

- 1-** Menciona 5 atributos y fortalezas que tienes como vendedor que ayudan a tus clientes.
- 2-** Menciona los 3 valores más importantes que te definen, según la lista anexa y porqué.
- 3-** Como influyen en tu negocio de vender y como los estás aplicando en la actualidad.

## LISTADO DE VALORES

1. **HONESTIDAD:** Ser sincero y transparente en nuestras acciones y palabras.
2. **AMOR:** Sentimiento profundo de afecto, cuidado y compasión hacia los demás.
3. **RESPONSABILIDAD:** Cumplir con las obligaciones y asumir las consecuencias de nuestras acciones.
4. **JUSTICIA:** Tratar a las personas de manera equitativa y sin prejuicios.
5. **EMPATÍA** Comprender y compartir los sentimientos de los demás.
6. **SOLIDARIDAD:** Ayudar y apoyar a los demás, especialmente en momentos de necesidad.
7. **GENEROSIDAD:** Dar y compartir con los demás sin esperar nada a cambio.
8. **TOLERANCIA:** Aceptar y respetar las diferencias y opiniones de los demás.
9. **PERSEVERANCIA:** Mantenerse firme y constante en la realización de objetivos y metas.
10. **GRATITUD:** Agradecer y valorar lo que tenemos y lo que los demás hacen por nosotros.
11. **HUMILDAD:** Reconocer nuestras limitaciones y errores, y valorar las cualidades de los demás.
12. **PACIENCIA:** Saber esperar y mantener la calma en situaciones difíciles.
13. **INTEGRIDAD:** Actuar de acuerdo con nuestros principios y valores, incluso cuando nadie nos ve.
14. **LIBERTAD:** Valorar y defender el derecho a tomar decisiones y vivir de acuerdo a nuestras propias creencias y deseos.
15. **LEALTAD:** Ser fiel y comprometido con nuestros seres queridos, amigos y principios.
16. **COMPACIÓN:** Sentir y actuar con benevolencia hacia quienes sufren.
17. **AMABILIDAD:** Ser cortés, atento y considerado con los demás.
18. **VALENTÍA:** Enfrentar los desafíos y miedos con fortaleza y determinación.
19. **OPTIMISMO:** Mantener una actitud positiva y esperanzadora ante la vida.

## **METÁFORA**

### **El Diamante en Bruto**

Imagina que ya eres un vendedor de valor y que dentro de ti hay un **diamante en bruto**, un **tesoro escondido que representa tu valor propio**. Este diamante no es inmediatamente visible para todos, ya que está cubierto por capas de experiencia, desafíos y aprendizajes.

**Cuando empiezas en ventas, tu diamante puede parecer opaco y sin pulir.** Las primeras interacciones con los clientes pueden ser difíciles, y podrías sentir que tu valor no es reconocido. Sin embargo, con cada experiencia, ya sea una venta exitosa o un rechazo, estás puliendo ese diamante, quitando las capas de incertidumbre y falta de confianza.

**Con cada llamada, cada presentación y cada cierre de ventas, te vuelves más hábil y seguro. Estás descubriendo tus fortalezas, aprendiendo de tus errores y creciendo en tu rol. Poco a poco, el diamante comienza a brillar más intensamente.**

**Los clientes son como joyeros que buscan el diamante MÁS VALIOSO.** Pueden reconocer y valorar el brillo de un diamante bien pulido, **pero primero debes ser tú quien reconozca y valore tu propio diamante.** El diamante en bruto no se convierte en una joya valiosa de la noche a la mañana. **Requiere tiempo, paciencia y esfuerzo constante.**

Esta confianza te permite conectar mejor con los clientes, ofrecerles un servicio genuino y construir relaciones duraderas.

## Punto de hidratación 2

- 1** - Tu porque en lo que haces. Menciona que haces, como lo haces y porque.
- 2** - Para que vendes lo que vendes y como eso lo reciben los clientes.
- 3** - Luego que te compren a ti como se transforma la vida a las personas...

¿A quién ayudas?

¿Qué problema resuelves?

¿Cómo lo ayudas?

y cómo es su vida luego que te elige a ti

## Punto de hidratación 3

- 1-** Escribe 2 Historias Potenciadoras en ventas, que te contribuyen a maximizar tu valor. Escribe un ejemplo de tu día a día como lo aplicas.
- 2-** Escribe 2 Historias grises o de víctima que impiden o bloquean tu potencial de vendedor.
- 3-** Escribe una anécdota del peor día vendiendo y qué aprendizaje te dejó.
- 4-** ¿Cómo está el empaque que estás ofreciendo (tú)?, ¿cómo están tus atributos, cómo te presentas antes el cliente?, cómo te comunicas?

## LISTADO DE CREENCIAS O HISTORIAS EXPANSIVAS

"Soy capaz de vender cualquier producto."

"Los clientes valoran lo que tengo para ofrecer."

"Mi producto/servicio mejora la vida de mis clientes."

"Cada 'no' me acerca más a un 'sí'."

"Tengo las habilidades y conocimientos necesarios para cerrar ventas."

"Soy un experto en mi campo y los clientes confían en mi consejo."

"Puedo aprender y mejorar constantemente."

"El rechazo es una oportunidad para aprender y crecer." "Disfruto del proceso de venta y de ayudar a los clientes." "Mis clientes valoran mi autenticidad y honestidad."

"Soy bueno escuchando y entendiendo las necesidades de mis clientes."

"Puedo manejar y superar cualquier objeción con confianza." "Mis esfuerzos en ventas generan resultados positivos." "Cada cliente satisfecho es una victoria que se traduce en más ventas."

"Tengo la capacidad de adaptarme a cualquier situación de venta."

"Los desafíos en ventas son oportunidades para crecer profesionalmente."

"Creo en el valor de lo que vendo y transmito esa convicción." "Tengo una mentalidad de abundancia: hay suficientes clientes para todos."

"Soy persistente y no me rindo fácilmente."

"Puedo construir relaciones duraderas y de confianza con mis clientes."

## **LISTADO DE CREENCIAS O HISTORIAS LIMITANTES O VICTIMAS**

"No soy lo suficientemente bueno para vender esto." "Los clientes no quieren comprar en este momento." "Los productos son demasiado caros."

"No tengo suficiente experiencia."

"No quiero parecer insistente."

"A los clientes no les gusta que les vendan."

"No soy un buen negociador."

"No soy persuasivo."

"El mercado está saturado."

"Mis competidores tienen mejores productos."

"No puedo vender en esta economía."

"Los clientes no valoran lo que ofrezco."

"No tengo suficiente tiempo para hacer todas las ventas que necesito."

"Los clientes siempre están buscando el precio más bajo."

"No tengo las habilidades necesarias para cerrar una venta."

"No tengo suficiente confianza para hablar con los clientes."

"Los clientes siempre tienen objeciones."

"No soy bueno para hacer presentaciones."

"No puedo superar los rechazos."

"Las ventas son difíciles y estresantes."

## Punto de hidratación 4

- 1** - Menciona 3 miedos que te impiden hasta ahora no ser tu mejor version de vendedor.
- 2** - Quién serias sin esos miedos.
- 3** - Qué puedes hacer para cambiarlos.
- 4** - Cómo te preparas cada día para ser tu mejor versión.
- 5** - Cómo creas el entorno para ser un vendedor de éxitos, qué acciones aplicas.
- 6** - Qué permisos te regalas y que ayuda a expandir tu valor.

# Manifiesto

# TU YO VENDEDOR

Yo \_\_\_\_\_ Me comprometo a ser la mejor versión de vendedor posible, a prospectar cada día, a cumplir mis metas, a crear más valor para mis clientes, a incomodarse para llegar a mejores objetivos, a ser fiel a mis promesas y a crecer cada día profesional y financieramente para lograr mis sueños y anhelos y vivir como me merezco.

# Punto de hidratación 5

- 1** Escribe qué meta en ventas que quieres lograr en los próximos 6 meses (macro, puede ser un monto en ventas, puede ser conexión con clientes, con nuevos clientes)
- 2** Escribe las 3 estrategias que vas a implementar para desarrollar esa meta (las estrategias son los objetivos que vas a trazar para ir a lograr la meta macro, por ejemplo, si es vender Xxxx cantidad de dinero más, y estás en el mundo de la venta de inmuebles, la estrategia podría ser asistir a eventos sociales de la ciudad para conocer más personas, otra puede ser, publicar en las redes sociales más contenido).
- 3** Escribe 3 tácticas que vas a ejecutar, esta se refiere al plan detallado, siguiendo con la línea anterior, escribir por ejemplo, a qué eventos específicos vas a asistir.



TU **YO** CURSO  
VENDEDOR