



VENDE COMO TIBURONA PARTE 1

¡Bienvenida a tu training Vende como Shark!

Aquí vamos a aprender los principios que hacen que una persona pueda vender y vender consistentemente.

Durante los últimos 2 años me he vuelto una junkie de estudiar a las personas billonarias que venden constantemente. Las he deshebrado y he aterrizado los principios más importantes de estas personas que venden y venden muchísimo.

El tiempo es dinero. #nuggetdepoder

PRINCIPIOS DE UNA TIBURONA

 **Las ventas son un pre-requisito para la vida porque manejan la economía.**

¿Qué son las ventas? Las ventas son tu habilidad para persuadir, convencer y negociar con los demás para vender.

No solo tu producto, una vendedora shark como tú y yo, sabemos que la habilidad para vender no es tanto para vender nuestro programa/producto sino para vender y persuadir que creas lo que yo creo.

¿Cuál es la diferencia entre un vendedor normal y alguien que vende como tiburona?

Que un vendedor normal va por la vida tratando de vender la pluma. No. Un vendedor shark te vende la filosofía con respecto a la pluma.

Tengo que lograr convencerte que tener la pluma es super importante por A, B, C y D. Y es mi capacidad de hacerte creer lo que yo creo lo que va a determinar que yo te pueda vender mi producto.

¿Qué tengo que decir para que las personas empiecen a creer tu filosofía?

 **Fracaso no es falta de liquidez.**

La gran mayoría de los negocios, empresas o emprendimientos quiebran porque no saben vender lo suficientemente rápido.

No es de liquidez, es de ventas.

 **Las mejores cosas de la vida no son gratis, son las que vienen en forma de comisión por un esfuerzo bien hecho.**

Recuerda: si quieres la isla, quema los marcos. Sí o sí tienes que estar comprometida con tu habilidad de vender.

 **Las ventas son una habilidad de relacionarse con las personas.**

No estás vendiendo productos/servicios. Estás vendiendo creencias, valores y filosofías. Tu habilidad de comunicar y de generar confianza es lo que hace la venta.

Las ventas se hacen fácil y éticamente cuando hubo un proceso en el cual tú siempre estuviste en total control.

Para vender como shark tienes que estar en control de la conversación a través de las preguntas que haces.

Lo más importante es que tú sepas que estás en control de ¿qué le vas a decir? ¿cuándo? ¿a qué hora? ¿por qué?

Lo más importante de la comunicación es la preparación. #nuggetdepoder

Una persona que vende como shark inspira con sus propios resultados, se prepara, sabe perfectamente a quién va a venderle.

**Vender como shark está lejos de confrontar y de convencer y de presionar.
#nuggetdepoder**

ACTITUDES DE UN TIBURÓN

Número uno: Nací para vender y puedo hacerlo.

 **"Quiero salirme con la mía porque quiero y merezco una gran vida"**

El resultado externo es la transacción monetaria pero esa no es la raíz. La raíz es interna mil por ciento del vendedor y líder.

 **Implacables. Se presentan a vender una y otra vez hasta lograr el resultado deseado y van criticando su proceso.**

Te presentas una y otra vez a vender tu producto. Me dijeron "mil veces no" no pasa nada, ¿en qué fallé? ¿qué hice mal?

Debes observar todo lo que ocurre a tu alrededor de manera acertada y sin emoción de por medio.

Tienes que completamente separar tu mundo emocional y tu autoestima de tus ventas.

Los vendedores comunes y corrientes se hacen historias de por qué no te compraron.

La razón número 1 por la que una persona no te compra JAMÁS es el precio.

Tu capacidad de vender como tiburona es tu capacidad de anticipar todas las objeciones. #nuggetdepoder

 **Puedes vender y ganar lo que quieras. No hay límite y estás en TOTAL control siempre y cuando estés comprometida.**

 **Estado interno ETERNO de certeza y poder personal.**

Control y dominio.

 **Tus ingresos dependen de tu capacidad para hacerle frente a tu cliente.**

- Establecer acuerdos
- Cerrar ventas
- Reproducir los mismos resultados una y otra vez

No es suficiente que vendas bien una vez.

 **Conocen su oferta, promesa, mensaje, cliente, producto en esencia de manera que pueden predecir resultados y quien predice resultados posee verdadera confianza y libertad.**

Te entregas por completo y SIN RESERVA.

Guapa, espero que este training te ponga en ese estado, te de todas las herramientas y a vender como shark.

NACISTE PARA ESTO.

GO GIRL!