

La formula de las metas:

1. Decide exactamente lo que quieres
2. Escríbelo, de lo contrario solo es fantasía
3. Establece fecha límite
4. Haz una lista de todo lo que puedes pensar que puede hacer para lograr tú meta.
5. Organiza la lista por secuencia
6. Actúa respecto a tú meta
7. Haz algo todos los días que te mueva hacia tú meta

1. Haz lo que te gusta hacer
2. Decide exactamente lo que quieres
3. Respalda tú meta con persistencia y determinación
4. Comprometerte con aprendizaje de por vida.
5. Utiliza bien tú tiempo
6. Sigue a los líderes
7. El carácter lo es todo
8. Usa la creatividad Innata
9. Practica la regla de oro: haz a los demás...
10. Paga el precio del éxito

10

8. Diez claves para el éxito en las ventas



1. El juego interno de las ventas

Nunca puedes ganar más en el exterior que en tú interior

El temor y dudar de uno mismo siempre han sido los más grandes enemigos

La gente exitosa controla sus dialogos internos

Si estas en las ventas y temes al rechazo, te haz equivocado de profesión

El cierre de demostración "supongamos que.."

El precio es lo último

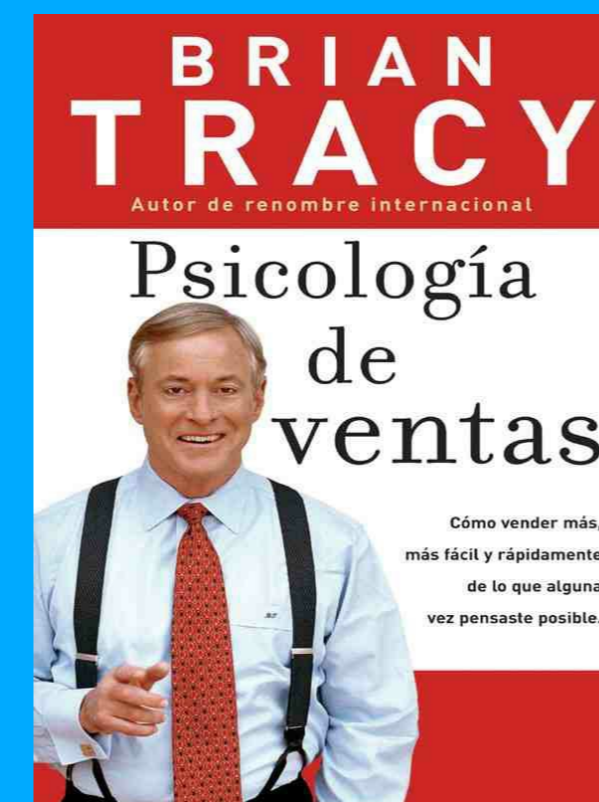
Todo buen vendedor programa sus citas (proyecta y planea)

1. Escucha atentamente
2. Haz una pausa antes de responder
3. Pregunta para aclarar.
4. Parfrasearlo con tus propias palabras

Crea imágenes mentales



7. Cómo hacer la venta



Libro: Psicología de las ventas
Autor: Brian Tracy
Realizado: Nicolas Vanegas



2. Establece y logra todas tus metas

Una vez haz programado una meta en tu subconsciente, esta toma el poder en si misma

Visualiza tus metas logradas



3. Por que compra la gente

A la gente no le importa lo que es tú producto. Sólo le importa lo que el producto hará por él

Credibilidad

Necesidad de la gente:

1. Dinero
2. Seguridad
3. Gustar
4. Status y prestigio
5. Salud y buena forma
6. Halagos y reconocimientos
7. Poder, influencia y popularidad
8. Lidera el campo
9. Amor y compañía
10. Crecimiento Personal
11. Transformación personal.

La gente decide emocionalmente y luego justifica racionalmente

Ropa, escritorio,, saludo, lenguaje corporal



6. El poder de la sugestión

Nunca esperar la llamada, dar opciones de dos días con mañana o tarde



5. Consigue más citas



4. Ventas creativas

Identifica áreas de excelencia en orden de importancia