



# *Silvia Leusink*

Cuaderno de Trabajo  
en Ventas



# Cuaderno de Trabajo en Ventas

Las creencias limitantes son generalizaciones o ideas que tenemos en nuestro subconciente, las creamos nosotros o por influencia de otras personas y forman parte de nuestra forma de ser y determinan nuestros comportamientos. A continuación voy a enumerar alguna de ellas:

## 1- El vendedor es Chanta

Esta creencia es muy común y muy limitante en nosotros, ya que todos nos vendemos todo el tiempo.

No importa a que te dediques, hasta en una entrevista de trabajo nos estamos vendiendo.

---

## 2- No se vender/venderme

Esta creencia puede abrirte a la posibilidad de aprender o limitarte a quedarte donde estás.

---

## 3- ¿Cómo me voy a vender a mí mismo?

¿Y por qué no? Cuando conocemos alguien y nos interesa, ¿acaso no nos vendemos? ¿Por qué no hacerlo como profesionales?

---

## 4- Para vender hay que improvisar

Este es un error muy grande cuando vendemos un producto o un servicio. Debemos Conocer nuestro producto, a nuestro cliente, prepararnos antes. Improvisar no es lo mismo que ser improvisado!

---

## 5- Para vender hay que tener precios bajos

Conocer nuestro producto nos da la posibilidad de saber el VALOR que tiene.

---

## 6- En mi mercado hay mucha competencia

Conocer el valor agregado de tu producto marca la diferencia en el mercado.

---

## 7- Que puedo vender yo?

Todos podemos vender! De hecho, como dije antes, todos vendemos todo el tiempo, verlo de ésta forma, nos permite derribar esa creencia.

---

## 8- Quién me va a comprar?

Así como todos vendemos todo el tiempo, también todos compramos algo todo el tiempo.

Lo importante es saber quién es tu potencial cliente.



**9-** Todos saben de qué se trata éste producto/servicio  
Vos lo podés contar o mostrar de una manera diferente para despertar el interés.

---

**10-** Es que todavía me falta...  
"La acción trae más acción"  
Empezá con lo que sabes y mientras tanto vas aprendiendo eso que te falta.

---

**11-** Hablar con éste cliente es una pérdida de tiempo  
La no-acción es la real pérdida.

---

**12-** Yo ya sé vender  
El mundo cambia y la forma de vender, también.

---

**13-** No quiero ser pesado  
¿Quién dijo que tenés que ser pesado?

---

**14-** Me da vergüenza mostrar mi producto/servicio  
Eso es normal, mientras más lo hagas, más seguro te vas a sentir.

---

**15-** Yo no puedo vender  
¿No podés o no querés?  
Muchas veces decimos que no podemos hacer algo y en realidad es que no queremos.

---

**16-** Es imposible vender  
Siempre se puede vender, modificando nuestras estrategias, revisando la metodología, etc.

---

**17-** Cuando no cierro la venta, me frustró y no puedo salir de ahí.  
En muchas ocasiones nos frustramos, lo que nos saca de ahí es el deseo de cumplir mis metas.

---

**18-** Soy desorganizado  
Aprendé a organizarte, hay miles de formas y herramientas que te pueden ayudar

---

**19-** Para lograr mis objetivos de ventas tengo que trabajar mucho más  
¿ Querés lograr tus objetivos o trabajar menos?

---



**20-** La venta me estresa  
Fijate donde estás poniendo el foco

---

**21-** Para ganar el dinero que quiero tengo que vivir trabajando  
Muchas veces nos ponemos objetivos inalcanzable para quedarnos donde estamos.

---

**22-** No me puedo equivocar  
Quién dijo que no te podés equivocar? ¿Qué puede pasar si te equivocas?

---

**23-** Para vender hay que ser cara dura  
Para vender debemos confiar en nosotros mismos y en nuestro producto.

---

**24-** Con que venda para cubrir mis cuentas, está bien!  
Es curioso cómo en Estados Unidos ser ambicioso es una virtud y en Latinoamérica un defecto.

---

**25-** No quiero decir que me va bien porque la gente es envidiosa  
Si la gente es envidiosa, es un problema de la gente, no tuyo.

---

**26-** Vender es difícil  
Lo que lo hace más desafiante aún.

---

**27-** No creo en ningún vendedor  
En ningún vendedor?

---

**28-** No me puedo adaptar  
El ser humano siempre se adapta, incluso a lo que no le gusta.

---

**29-** No creo en el trabajo en equipo  
Alguna vez lo hiciste?Cuál es tu experiencia?

---

**30-** Odio que me critiquen  
Estar abierto a recibir un feedback es estar abierto al aprendizaje



# Cuaderno de Trabajo en Ventas

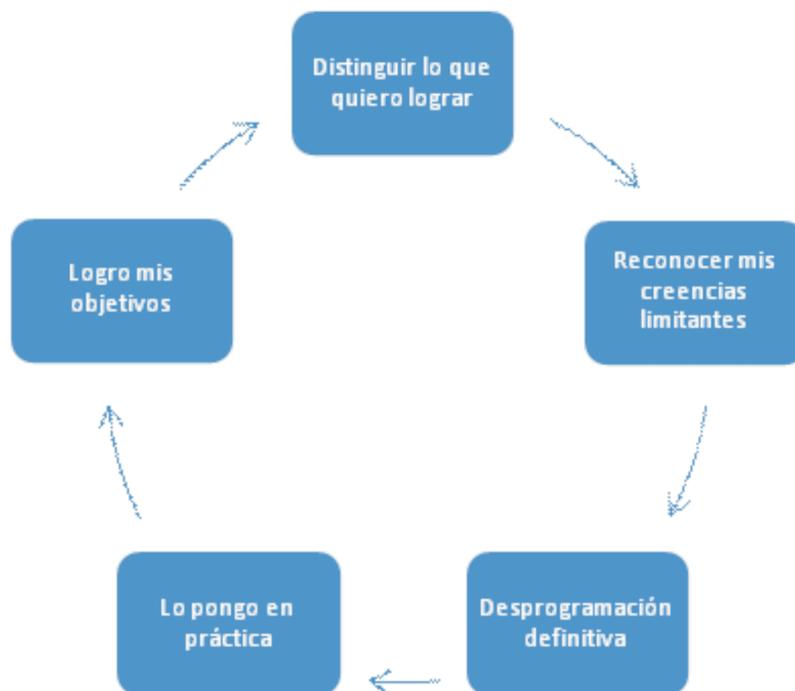
Todos tenemos una creencia de cómo son las cosas, de las personas y nuestra realidad, ahora cuando esas creencias nos empiezan a limitar o a condicionar ante determinada situación es buen momento para revisarlas.

En ventas vemos dos tipos de personalidades, las que se apoyan en esas creencias limitantes para describir el "porqué" de lo que sucede y las que desafían esas creencias para lograr algo distinto de lo que está sucediendo.

¿Cómo hago? Es la primera pregunta que hace una persona cuando identifica una creencia limitante.

"Si haces lo que siempre has hecho, obtendras lo que siempre has conseguido." Tony Robbins.

Lo primero, mediante un trabajo de introspección y autoconocimiento, es reconocerla para luego reprogramarla mediante alguna de las muchas técnicas de reprogramación de creencias limitantes, definitivamente.





# Cuaderno de Trabajo en Ventas

Ejercicio para identificar y reconocer tus creencias limitantes en ventas:

1 - ¿Qué pensás de un vendedor?

.....  
.....

2 - ¿Tuviste alguna experiencia desagradable como comprador? Describila.

.....  
.....

3 - ¿Cuáles son tus valores como persona?

.....  
.....

4 - ¿Qué es vender para vos?

.....  
.....

5 - ¿Para qué quieres vender?

.....  
.....

6 - ¿Cuánto conocés tu producto/servicio?

.....  
.....

7 - ¿Con qué medios contás para vender?

.....  
.....

8 - ¿Tenés un objetivo claro?

.....  
.....

9 - ¿Tenés un plan de acción para lograrlo?



10 - ¿Cómo es tu relación con el dinero?

---

---

11 - ¿Qué piensas de una persona exitosa?

---

---

Al finalizar y contestar todas las preguntas ¿te diste cuenta de algo?

---

---

Si la respuesta es Si ¿Qué querés hacer con eso?

---

---

Registra tus emociones, tus sentimientos a la hora de responder cada una de las preguntas.

---

---

Diseñá el vendedor que quieras ser

---

---

Armá una lista de afirmaciones acerca de vender:

---

---



De tu producto o servicio:

---

---

---

---

De tus valores:

---

---

---

---

Llevamos mucho tiempo creyendo y repitiendo nuestras creencias, date tiempo para reprogramarlas.

# *Silvia Leusink*



silvialeusink@gmail.com



@silvialeusink



11 3660 0637

