

BIENVENIDO (A),

TÚ, que te decidiste a tomar el Taller “Cómo Ser un(a) Líder Exitoso(a) en Ventas” estás a punto de comenzar a vivir una experiencia, aprender o desaprender haciendo y divirtiéndote, a aumentar tus ingresos a través de las ventas como si fueran un hobby y a “vivir tus sueños”.

Durante este Taller muchas veces escucharás decir “Como haces una cosa, haces todo”, lo que ha determinado muchos de los resultados que hasta hoy has obtenido y que te tienen viviendo la realidad actual. Así que es hora de cambios positivos en tu vida que aunque te produzcan miedo o dolor no deben evitar que actúes, ya que debes hacer todo lo que tengas que hacer, no importando si tienes ganas o no, ni como esté el clima, si es que de verdad quieres hacer realidad tus sueños. Por eso a partir de ahora dejarás de soñar y comenzarás a imaginar, cambiarás tus sueños por metas y objetivos para llegar a tu realidad soñada.

Por lo anterior te invitamos a que durante este Taller te dispongas a sacar lo mejor de ti, a sacar tu carácter, tu mejor actitud, elevar tu nivel de energía y participación. Debes ser consciente que cuando haces cosas diferentes, logras cosas diferentes. Tienes que protagonizar tu historia aquí y ahora. Cada que salgas de una sesión tendrás que aplicar lo que aprendiste y no parar. A través del desarrollo de este Taller comenzarás a obtener las herramientas necesarias para lograr todo lo que te propongas pero solo si aprendes a usarlas y más importante aún, las usas.

Te aseguramos que la decisión que tomaste y la determinación que demostraste para hacer este Taller fueron para dar tu primer salto cuántico. Identificarás el cómo haz hecho las cosas hasta el día de hoy y cómo deberás seguir haciéndolas para que lo que logres sea lo que has soñado. Aprenderás cómo crear nuevos resultados por medio de las ventas, venderás más hablando menos y todo el tiempo. Es así entonces que aplicando las herramientas y todos los conceptos que aquí aprendas vas a SER un LÍDER EXITOSO en ventas de manera natural y automática toda tu vida.

Recuerda que la actitud es parte fundamental de este taller y como sea la tuya serán los resultados que obtengas. **El nivel de participación en tu vida, determina tu nivel de resultados.**

Divertirse es un derecho que te ha sido otorgado para que disfrutes este Taller al máximo, conocerte mejor a ti mismo, más de lo que te conoces a hoy, será uno de los resultados más sorprendentes que tengas. La divinidad de tu SER ya está preparada para recibir la información y discernir los mensajes que la vida te ha tenido guardados para que Tú seas lo que quieres ser. Las ventas serán un medio a través del cual puedas lograr muchas cosas pero lo más importante es que entiendas tu propósito de vida.

GRACIAS! Por permitirnos cumplir con nuestro propósito y activarte, despertar al líder que tienes dentro. El éxito será un resultado y las ventas el vehículo para llegar a el.

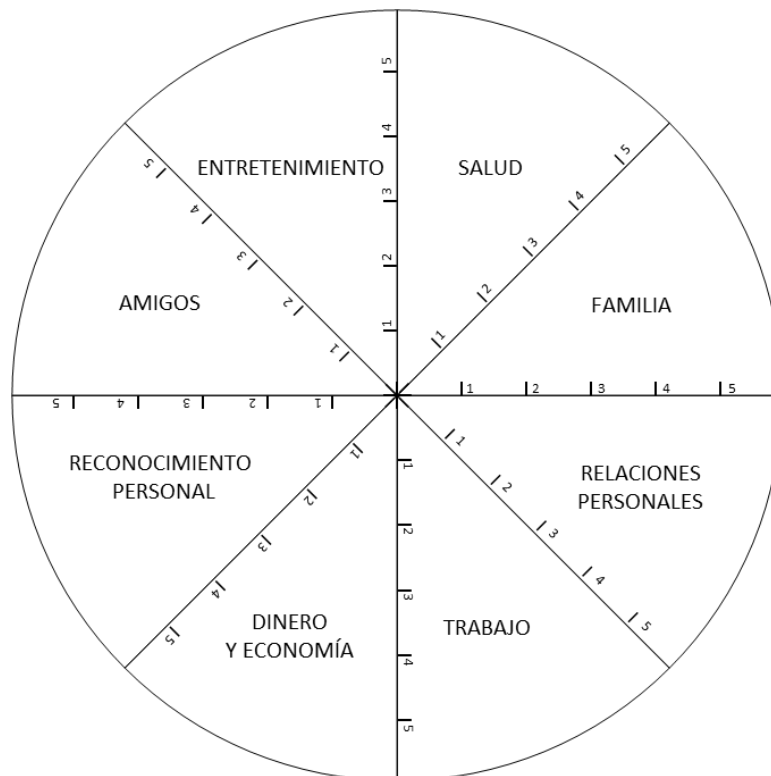
EL PODER DEL CONOCIMIENTO: ¿Te conoces bien?

El poder del conocimiento te genera más PODER, así que es importante que comiences a tener claro cuál o cuáles consideras de los siguientes factores, son más importantes en tu vida.

Enuméralos de 1 a 5 en orden de importancia para ti, ten en cuenta que 1 es el más importante y 5 el menos importante.

- ___ Hacer
- ___ Establecer relaciones
- ___ Generar pensamientos
- ___ Fortalecer tus fortalezas
- ___ Tener salud

Herramienta 1: TU RUEDA DE LA VIDA ¡Ahora!



“EL VIAJE ES MÁS DIVERTIDO SI SABES PARA DÓNDE VAS”

Saber y NO hacer es no _____

Tu nivel de _____ determina tu nivel de _____

La zona de confort es donde menos _____ sientes y donde no haces que las cosas _____. Los resultados están en proporción directa con tus acciones.

Hoy en día es muy importante _____, pero igual o más importante es _____.

Si en muchas ocasiones piensas que eso _____ pero no lo aplicas, entonces para qué saber.

Lo primero para emprender un cambio es la _____. Los 7 tipos de mentalidad son:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.

Y determinan tu grado de _____.

saber/participación/resultados/miedos/pasen/aprender/desaprender/ya lo sabías/mentalidad/madurez.



PROPÓSITO: ¿Para qué viniste a este Taller?

SINCRONICIDAD: ¿Cómo llegaste a este Taller?

Las _____ se convierten en sucesos que nos indican la voluntad del universo y nos permiten comprobar su _____.

coincidencias/sincronicidad

EL PODER DE LAS PALABRAS

Herramienta 2: “Piensa bien lo que dices; puede que se te cumpla”

Tus palabras tienen un poder que ignoras. Están cargadas de dinamita.

Comienza por _____ la forma de cómo hablas o lo que _____.

“Yo soy _____, _____, _____”.

Yo si _____

Yo soy _____

Yo ya soy _____

Yo vivo en _____

Yo soy un excelente _____

Yo tengo muy buena _____

“Habrá elecciones en el 2006, si las circunstancias lo permiten yo seré candidato a la presidencia de la República para el nuevo periodo de 6 años, hasta el 10 de enero de 2013. Ya más allá no”.

Hugo Chávez (1954-2013)

pensar/dices/poderoso/líder/exitoso/puedo/próspero/rico/abundancia/vendedor/salud

10 DECLARACIONES DE PODER

YO SOY imparable. Yo siempre hago lo que tengo que hacer y concreto mis metas.

YO SOY poderoso, fuerte y capaz. Yo tengo poder sobre mí mismo, no sobre los demás.

YO SOY el protagonista de mi historia. Yo tomo mis propias decisiones y estas crean mi realidad. Yo siempre obtengo lo que yo quiero.

YO SOY apasionado y todo lo hago con amor. Yo vivo en integridad total.

YO SOY coherente con lo que siento, pienso y hago. Yo siempre digo la verdad y declaro lo que yo quiero.

YO SOY fiel conmigo mismo y mantengo mis compromisos conmigo y con los demás. Yo creo en el poder de la palabra y mi palabra es ley. Siempre cumplo mis acuerdos y promesas.

YO SOY expresivo. Yo siempre expreso mi individualidad, potencialidad y autenticidad.

YO SOY una persona que estoy libre del que dirán, las opiniones que los demás tengan acerca de mí no me afectan para seguir adelante y hacer mis sueños realidad. Yo libero la necesidad de complacer a los demás.

YO SOY responsable de mis pensamientos y actos, asumo toda la responsabilidad sobre mi vida y libero la necesidad de culparme, quejarme o justificarme por mis situaciones.

YO SOY poderoso, líder exitoso. Por eso siempre invierto en mí.

LEY DE LA POTENCIALIDAD PURA

“Cuando descubrimos nuestra _____ y sabemos quienes somos en realidad, ese solo conocimiento encierra la capacidad de convertir todos nuestros _____ en realidad”.

El poder del _____ es constante y permanente, porque se basa en el conocimiento del YO _____.

Herramienta 3: LA MEDITACIÓN. ¿CÓMO?

_____ al campo de la potencialidad pura.

Por medio de la práctica del _____, la _____ y el hábito de no _____.

**“YO SOY un imán que atrae a personas,
situaciones y circunstancias que
están de acuerdo con mis
pensamientos predominantes”**

Las diferentes circunstancias y situaciones requieren diversas _____ y es algo que quien quiera emprender en su vida debe _____. Desafortunadamente no todos _____ y por eso el _____ en sus vidas será _____.

naturaleza/sueños/yo/mismo/accesando/silencio/interno/meditación/juzgar/mentalidades/saber
/pueden/éxito/inalcanzable

LEY DE LA POTENCIALIDAD PURA

Cuando tomo la decisión de _____, mi vida es más tranquila y _____. Además cuando tomo la decisión de _____ estoy más cerca de lograr lo que me propongo.

El _____ siempre será mi mejor _____, así que pensaré mejor lo que quiero, mejor pensaré _____.

Por favor escribe 3 cosas que te “toque” hacer y no hayas elegido “hacer”. Al frente escribe 3 cosas que eliges hacer.

- | | |
|----|----|
| 1. | 1. |
| 2. | 2. |
| 3. | 3. |

Me voy a permitir a partir de ahora: _____, _____ y _____ diferente.

Lo que me diferencia de otras personas, son las _____ que tomo.

Todo lo que he hecho hasta ahora, me ha traído hasta donde _____, así que de ahora en adelante, haré todo lo necesario para llegar hasta donde _____.

elegir/feliz/hacer/universo/aliado/positivamente/sentir/pensar/hacer/decisiones/estoy/quiero

¿CÓMO MANEJAR MI ENERGÍA?

#1. Mentalidad de campeón, recuerda: YO SOY...

“TÚ eres lo que piensas”

#2. Ejercicio

“Cuerpo sano, mente sana”

#3. Alimentación

“Tu te sientes según lo que comes o bebes”

#4. Meditación

“La meditación ayuda a mi cuerpo a conseguir mayor equilibrio y vitalidad”

**-UNA PERSONA TIENE EN PROMEDIO
60.000 PENSAMIENTOS EN UN DÍA,
LA MAYORÍA SON NEGATIVOS-**

¿CÓMO FUNCIONA TU MENTE?
EL CEREBRO Y TÚ
¡Tú eres lo que te crees... Eso está en el cerebro!

El cerebro es un _____ y actúa sobre el resto de los órganos del cuerpo humano generando patrones de actividad _____ o por la producción y _____ de sustancias químicas llamadas _____.

El cerebro es la estructura física que genera la _____, esta a su vez es un componente en el _____ cerebral y genera mecanismos que dan lugar a la _____ y el _____.

“Los hombres deberían saber que del cerebro y nada más que del cerebro vienen las alegrías, el placer, la risa, el ocio, las penas, el dolor, el abatimiento y las lamentaciones”.

Hipócrates

El cerebro es el mayor órgano del _____ central y forma parte del centro de control de todo el cuerpo. También es responsable de la complejidad, origen y funcionamiento del _____, _____, _____ y _____.

órgano/muscular/secreción/hormonas/mente/sistema/consciencia/pensamiento/sistema nervioso/pensamiento/memoria/emociones/lenguaje

El _____ está conformado por la corteza cerebral o _____, el sistema _____ y el cerebro _____ según Paul MacLean y su teoría de los tres cerebros o cerebro triúnico de 1952.

Las _____ son _____ del sistema nervioso que transmiten la información mediante impulsos eléctricos.

El cerebro procesa la información sensorial, controla y coordina el _____, el _____, los _____ y puede llegar a dar prioridad a las funciones corporales homeostáticas, como los latidos del corazón, la presión sanguínea, el balance de fluidos y la temperatura corporal.

La capacidad de procesamiento y almacenamiento de un cerebro humano estándar supera aun a las mejores computadoras hoy en día.

Los tres estados de la mente son: _____, _____, e _____.

La consciencia es la mente _____ o _____. Es la que nos permite tomar decisiones con base en el _____.

El subconsciente es la mente _____, es aquella que se deja llevar por los gustos y deseos, por el “_____”.

El inconsciente es la mente más _____, es la encargada de llevar a cabo las funciones fisiológicas.

TIPS DEL CEREBRO

La corteza cerebral del cerebro humano contiene aproximadamente 15.000 a 33.000 millones de neuronas dependiendo del género y la edad.

La llamada corteza cerebral, si estuviera extendida, cubriría una superficie de 18-23 metros cuadrados.

De todo el peso de nuestro cuerpo, el cerebro solo representa entre el 0,8 % y 2 % (aproximadamente entre 1300-1600 gramos).

El consumo de energía del cerebro con relación al resto del cuerpo es aproximadamente del 20 %.

Toda experiencia sensorial, consciente o inconsciente, queda registrada en el aparato neuronal y podrá ser evocada posteriormente, si se dan ciertas condiciones propicias; y algo parecido sucede con nuestro conocimiento hereditario inconsciente que constituye una base de potencialidad aún mucho mayor.

El cerebro humano puede almacenar información que "llenaría unos veinte millones de volúmenes, como en las mayores bibliotecas del mundo.

El cerebro del hombre "está dotado de una potencialidad considerablemente mayor de la que se puede utilizar durante la vida de una persona.

**“Nuestro cerebro para mantenerse
en forma, necesita desafío,
exigencia, cambio, movilidad”**

Shlomo Breznitz

TU PASIÓN Y TALENTO

La pasión es el _____ hecho _____.

El talento es una condición _____ que el universo me ha regalado para que con _____ y en _____ utilice para _____ a los demás y saber que para recibir primero tengo que _____.

El talento hace parte de tu _____, así que tienes una _____ para vivir en armonía.

Cuando nuestras acciones producen _____, la energía se multiplica y se acumula para crear cualquier cosa que deseamos, incluida la _____.

*Mi propósito es: _____

porque mi talento es _____ y es lo que me _____.

Elijo vivir de mi talento y de lo que me apasiona, porque así estaré haciendo todo lo mejor con amor, dedicación y dispuesto a ayu_____.

CALENTAMIENTO MENTAL -TÉCNICA-

ENERGÍA + _____ + DISCIPLINA = _____

V _____
R _____
E _____

La técnica es muy importante para que a través de la _____
seas competente _____.

Pero para aprender sobre técnica, primero debes conocerte bien a ti mismo y saber tu propósito, aprovechar tu talento y sentir la pasión.

**¿Qué
disfrutas
de las
ventas?**

técnica/resultados/repetición/inconscientemente.

HERRAMIENTA 4: TEST ESTILO SOCIAL

D	C	B	A
1	ANALÍTICO		EMPRENDEDOR
2			
	AFABLE		EXPRESIVO
3			
4			

YO SOY _____

OBSERVACIONES:

SIGO ORDENES		DOY ORDENES		SERIO		CÁLIDO	
D	C	B	A	1	2	3	4
HABLO POCO		HABLO MUCHO		CALMADO		ENERGÉTICO	
D	C	B	A	1	2	3	4
SOY APOYADOR		SOY DESAFIANTE		FOCO EN LA TAREA		FOCO EN LAS PERSONAS	
D	C	B	A	1	2	3	4
COMPLACIENTE		CONTROLADOR		MIRADA SERIA		MIRADA AMISTOSA	
D	C	B	A	1	2	3	4
ME GUSTA PREGUNTAR		ME GUSTA AFIRMAR		HABLO MÁS DEL TRABAJO		HABLO MÁS DE SENTIMIENTOS	
D	C	B	A	1	2	3	4
COOPERATIVO		COMPETITIVO		RESERVADO		EXTROVERTIDO	
D	C	B	A	1	2	3	4
SOY MÁS INTROVERTIDO		SOY MÁS EXTROVERTIDO		BASADO EN LOS HECHOS		BASADO EN LAS INTUICIONES	
D	C	B	A	1	2	3	4
APRECIO SER MODERADO		APRECIO SER IMPULSIVO		EXPRESO POCO LAS EMOCIONES		EXPRESO MUCHO LAS EMOCIONES	
D	C	B	A	1	2	3	4
RETRAÍDO		ABIERTO		OBJETIVO		SUBJETIVO	
D	C	B	A	1	2	3	4

D_____ C_____ B_____ A_____ 1_____ 2_____ 3_____ 4_____

* La suma de los resultados tanto de las letras como los números debe dar 9

HERRAMIENTA 5: TEST MYERS BRIGGS

16 TIPOS DE PERSONALIDAD

1	E	Soy sociable	
	I	Soy reservado	
2	E	Soy relajado	
	I	Soy preocupado	
3	E	Soy entusiasta	
	I	Soy distante	
4	E	Soy expresivo	
	I	Soy el que escucha	
5	E	Mi energía aumenta en las fiestas	
	I	Mi energía disminuye en las fiestas	
6	E	Tengo un gran grupo de amigos	
	I	Tengo pocos amigos	
7	E	Hago públicas mis ideas	
	I	No hago públicas mis ideas	
8	E	Busco actividades	
	I	Busco descansar	
9	E	Me gusta hablar	
	I	Me gusta estar callado	
10	E	Comparto mis experiencias	
	I	Soy inaccesible	
11	E	Me gustan las nuevas experiencias	
	I	Me gusta la estabilidad en mis ideas	
12	E	Me gusta estar con las personas	
	I	Mantengo mi distancia	
13	E	Soy influenciado por opiniones externas	
	I	Me muevo por mi intuición	
14	E	Muestro mis emociones	
	I	Soy moderado	
15	E	Respondo rápidamente	
	I	Respondo cautelosamente	

TOTAL E
TOTAL I

1	S	Soy realista	
	N	Soy inspirador	
2	S	Me gusta la rutina	
	N	Me gusta la variedad	
3	S	Pienso en los hechos	
	N	Pienso en las posibilidades	
4	S	Me gusta la precisión	
	N	Me gusta la lluvia de ideas	
5	S	Me preocupo por el presente	
	N	Me preocupo por el futuro	
6	S	Uso mis cinco sentidos	
	N	Confío en mi sexto sentido	
7	S	Siempre con los pies en la tierra	
	N	Me mantengo en las nubes	
8	S	Mi mente se mueve por signos	
	N	Mi mente se mueve por figuras	
9	S	Hago afirmaciones directas	
	N	Hablo con metáforas	
10	S	Presto atención a lo esencial	
	N	Presto atención a lo superficial	
11	S	Aplico habilidades aprendidas	
	N	Adquiero nuevas habilidades	
12	S	Me enfoco en la realidad	
	N	Me enfoco en la inspiración	
13	S	Soy radical	
	N	Soy voluble	
14	S	Trabajo para resolver problemas	
	N	Hallo problemas	
15	S	Me gustan los detalles	
	N	Me gusta enfocarme en el todo	

TOTAL S

TOTAL N

1	T	Soy lógico y analítico	
	F	Me oriento por mis valores personales	
2	T	Soy crítico	
	F	Me preocupo por las personas	
3	T	Soy firme con las políticas	
	F	Rompo las reglas	
4	T	Soy indiferente frente a los problemas	
	F	Me involucro en los problemas	
5	T	Soy directo	
	F	Soy diplomático	
6	T	Demuestro justicia	
	F	Demuestro clemencia	
7	T	Soy práctico	
	F	Soy emotivo	
8	T	Soy imparcial	
	F	Soy empático	
9	T	Me enfoco en ideas	
	F	Me enfoco en ideales	
10	T	Soy firme	
	F	Soy gentil	
11	T	No me afecta el entorno	
	F	Soy sensible al entorno	
12	T	Me concentro en mis tareas	
	F	Me concentro en las relaciones personales	
13	T	Prefiero la honestidad	
	F	Evito lo desagradable	
14	T	Me disgusta por lo ilógico	
	F	Acepto lo ilógico	
15	T	Prefiero los diseños	
	F	Evito lo desagradable	

TOTAL T

TOTAL F

1	J	Soy deliberado (intencionado)	
	P	Soy espontáneo	
2	J	Prefiero lo estructurado	
	P	Prefiero lo no estructurado	
3	J	Soy decisivo	
	P	Soy cauto	
4	J	Soy aferrado a mis ideas	
	P	Soy de mente abierta	
5	J	Soy perseverante	
	P	Soy dejado	
6	J	Soy sistemático y organizado	
	P	Soy flexible	
7	J	Soy autocontrolado	
	P	Soy abierto	
8	J	Soy puntual	
	P	Soy impuntual	
9	J	Soy sistemático	
	P	Soy impulsivo	
10	J	Siempre busco estar en lo correcto	
	P	Acepto cuando me equivoco	
11	J	Soy movido por lo moral	
	P	Soy movido por lo existencial	
12	J	Soy crítico	
	P	Soy conciliador	
13	J	Yo cumplo y respeto las normas	
	P	Prefiero vivir nuevas experiencias	
14	J	Tengo amistades duraderas	
	P	Hago amistad con facilidad	
15	J	Vivo planificando	
	P	No me gusta planificar	

TOTAL J	
TOTAL P	

SOY _____

PNL

Nuestros pensamientos están conformados de _____.

Cuando repetimos algunas palabras con frecuencia estas se vuelven programas en nuestro cerebro, estos _____ producen emociones que a su vez se convierten en _____ o _____.

Dependiendo de lo que te digas a si mismo, te sentirás _____ o _____.

**“No es tanto lo que digamos,
sino como lo digamos”**

El impacto que tengas en otros u otros tengan en ti, depende de como te comuniques con tu cuerpo, con las palabras y el tono que utilizas.

Impacto corporal _____%

Tonos de voz _____%

Palabra _____%

Por eso la _____ es tan importante. Lo que sientas, pienses y digas debe ser congruente (coherencia).

VENDER SIN HABLAR TANTO

Lo primero es tener clara tu _____ con la persona que será tu cliente e identificar la _____ del negocio.

Las fases son:

1. _____ a _____
2. _____ a _____
3. _____ a _____

De acuerdo a lo anterior para vender efectivamente debes:

- ____ Elevar tu _____.
- ____ Escanear a tu prospecto para _____ de que hablar.
- ____ Llamar la _____
- ____ Despertar una _____
- ____ Identificar su _____ (miedo) y trabajar sobre ella.

Si NO vendiste, 3 preguntas debes hacerte. Si vendiste, también:

1. Qué paso?
2. Qué no funcionó?
3. Qué aprendí? Qué debo hacer diferente?

relación/fase/energía/identificar/atención/emoción/necesidad

EJERCICIO PRÁCTICO

Completa la frase y descubre por qué compras:

– Los hombres compran carros por miedo a:

– Las mujeres compran ropa por miedo a:

– El deportista compra la mejor ropa deportiva por miedo a:

– El ingeniero compra una computadora por miedo a:

– El paciente busca al mejor especialista por miedo a:

– Tú compras libros por miedo a:

– Tú compras la membresía del mejor club por miedo a

– Tú compras un departamento en la mejor zona por miedo a:

* Ejercicio tomado del libro de Jürgen Klaric, Véndele a la mente, no a la gente.

ELEVATOR PITCH

VOCABULARIO HIPNÓTICO

PLACER

DOLOR

MÉTODO

C _____
I _____
P _____
A _____
S _____
A _____

“Para vender, los primeros y últimos minutos son los más importantes”

A _____ ()
B _____ ()
C _____ ()

Los mejores vendedores son las personas más _____.

YO SOY un _____, _____ y vivo mi
“Realidad Soñada”, las ventas son mi _____ y logro todo lo que
me propongo para vivir en armonía.

Oración del Vendedor

Mi Dios, creador de todas las cosas gracias por ayudarme para no perder la confianza en mí y ver el camino del éxito y la felicidad.

Gracias por darme la habilidad para aprovechar mis oportunidades. Ábreme los ojos para verlas con claridad y enséñame a conquistar el mundo con la mejor actitud.

Enséñame a permanecer humilde, reconocer el fracaso sin perder la energía y disfrutar los logros que obtenga por simples que sean. Dame la fuerza para enfrentarme a mis temores y así pueda forjar mi carácter de guerrero.

Dame la salud y la vitalidad todos los días para alcanzar mis metas y luchar por lo que quiero, hacer mis sueños realidad, también ayúdame para vivir el hoy como si fuera el último día de mi vida, guía mis palabras para conquistar, para que sean fructuosas. Disciplíneme para no darme por vencido.

Enséñame a comprender más el para qué pasan las cosas y menos el por qué.

Gracias por darme la fuerza para persistir, insistir y no desistir en la consecución de mis objetivos.

Líbrame del sentimiento del odio y permíteme vivir con amor, respetar a quienes me digan que no y hacerlos mis amigos y mis clientes.

Gracias por ayudarme a vender más lo que vendo, por permitirme ayudar a la gente con lo que hago y sin importar el medio a través del cual lo haga, a ver como recibo la gratitud de la personas, por vender como si fuera mi hobby y ser feliz haciendo feliz a mis clientes y a mis seres queridos.

Gracias por ayudarme a aumentar mis clientes, por atender cada vez más y mejor a un mayor numero de personas, hacer que se sientan satisfechas con mis servicios y productos. Te doy gracias por todo lo que me das, por lo feliz que soy vendiendo, por los resultados que tengo y porque cada vez me siento más PODEROSO, LÍDER EXITOSO. ¡Que así sea!

NOTA: Esta oración respeta tus creencias religiosas y cita a Dios como tu Dios. Llámese como Tú lo llares.