

Guía para líderes de negocios

Los 5 principios para Incrementar tus Ventas



KATIA LAVADO 

Introducción

¡Hola mi querido(a) líder!

Este documento es una guía práctica, que te ayudará a descubrir cuales son los cinco principios que no puedes dejar pasar por alto y deberás aplicar si quieres perder el miedo a vender, empezar a vender y/o incrementar tus ventas.

He creado esta guía para ayudarte a que descubras lo hermoso de vender y de cómo se relaciona con tu persona, con tu vida, con tus pensamientos y por supuesto con el crecimiento de tu negocio.

Mi intención es que reconozcas que el mundo requiere de ti, de tu producto, de tu servicio, de todo aquello que sólo tú y tu negocio puedes entregar. No limites al mundo de ti, no permitas que el mundo pierda la oportunidad de recibir de ti tanto amor a través de tus productos y servicios.

Has pensado ¿cuándo vas a despegar en tus ventas? Si has recibido esta guía es porque ya no quieres huir de las ventas y quieres crecer, y quizá aun no has descubierto cómo hacerlo, pero tu corazón te llama a crecer con tu negocio, pues te lo afirmo ¡ha llegado tu momento!.

Esta guía la he elaborado a partir de mi experiencia y de mi aprendizaje haciendo negocios y haciendo aquello que amo.

Desde muy joven sabía que haría empresa, mi corazón lo sabía y te diré que desde muy pequeña empecé a hacer algunas ventas, quizá un día te cuento mi historia. Lo cierto es que había algo en mí que me decía constantemente “no sirvo para las ventas”; sin embargo, cuando vendía mi corazón saltaba de alegría y me sentía muy bien, en el fondo desconocía el porqué de ese sentimiento, yo lo atribuía a que “ganaba dinero”.

Y no digo que no debes alegrarte en ganar dinero, por el contrario, hoy más que nunca te debo recordar que tu negocio debe facturar y quiero que lo haga mucho. Porque la única forma de hacer crecer tu negocio es vendiendo más y te lo diré mejor, es sirviendo más.

Bien, es momento de compartirte los principios para que al aplicarlos te animes a vender y/o logres vender mucho más. Deseo de todo corazón que esta guía te motive a amar las ventas, a incrementarlas y logres hacer crecer tu negocio.

Con amor!

Katia

Principio 1 – Tus creencias influyen en tus ventas

Este principio se enfoca en reconocer cuáles son las creencias que puedes estar llevando contigo acerca de las ventas, y son estas creencias las que te acercan o alejan de tu facturación. Todo aquel que quiere crecer en ventas sabe que **el primer paso es analizar y trabajar las creencias correctas acerca de las ventas.**

Para identificar tus creencias sobre las ventas te dejo las siguientes preguntas:

- ¿Qué es vender para ti? (una necesidad, un castigo, no tienes de otra, un regalo, otros)
- ¿Qué sensación te generan las ventas? (ansiedad, malestar, nervios, mal carácter, paz, tranquilidad, alegría, otros)
- ¿Cómo ves a tu cliente cuándo le ofreces tu producto? (como un billete de dólares, como una persona a quien quiero ayudar, como alguien que necesito que compre, otros)
- ¿Cómo respondes a sus objeciones? (me enfado, me quedo en calma, acepto con amabilidad, pienso que perdí el tiempo, otros)
- ¿Cómo te sientes después de una no venta? (me siento frustrado, me desanimo, me preocupo porque no logro mi cuota, pienso en que no ganaré mi bono, otros).

Si al responderlas identificaste que la ideas, las sensaciones, la forma en que respondes a una no venta te alejan de la alegría y paz, es muy posible que lleves contigo **creencias limitantes** acerca de las ventas y deberás trabajarlas. La buena noticia es que **las creencias pueden modificarse**, así que ha llegado tu momento de trabajarlas.

¡No vendas desde la necesidad, porque al hacerlo es muy seguro que no lograrás facturar!

Principio 2 – Vender es Servir

Las ventas son la clave para desarrollar negocios. No tienen que ver con la persona y con el dinero, **tienen que ver con el servicio**, por eso vender se convierte en tu mejor activo. Es tu corazón el que atraerá a tus clientes y así podrás vender mucho más.

Aquí te dejo más ideas que te ayuden a profundizar sobre lo que son las ventas:

- Vender es tu mejor acto de servicio.
- Vender es recibir en el otro tu recompensa para ti.
- Vender te permite medir tu propio nivel de crecimiento.
- Vender te permite entregar lo mejor de ti, en tu producto o servicio, para el otro.
- Vender te permite servir y dar valor al otro.
- Las ventas se realizan desde el corazón, no desde la mente, ni desde la necesidad.
- El dinero sigue al SERVICIO.

¡Enfócate en servir (ventas) más al mundo!

Principio 3 – No todos son tu cliente

El error más grande que muchos cometen es que quieren venderle a todos, y no es así. Aún, cuando quieras hacer un buen servicio para el mundo, no puedes hacerlo para todos.

¡No todos son tu cliente! No gastes tus energías con quien no es tu cliente.

Tu cliente es aquel que dará valor a tu producto o servicio, el que tu definas, con el que tu quieras trabajar, el que pagará el precio de tu producto porque le identifica el valor, el que realmente quiere trabajar contigo, el que se alinea contigo.

La mejor acción que le sigue a este principio es tener claridad respecto a tu cliente, es **definir quien es tu cliente ideal.**

Principio 4 – Calidad antes que cantidad

Se enfoca en la calidad de tu producto o servicio y al hacerlo entregarás mucho valor a tu cliente.

- Enfócate en la calidad porque buscarás solucionar el dolor de tu cliente.
- Enfócate en la calidad, porque lograrás conectar con tu cliente y generarás confianza.
- Enfócate en la calidad porque debes saber que no se vende una única vez, sino que crearás una relación a largo plazo.
- Enfócate en la calidad porque mientras más valor entregas, podrás colocar un mejor precio a tu producto o servicio.

Recuerda: Servir es dar lo mejor de ti, **entrega Calidad.**

Principio 5 – Preparación (Antes – Durante y Después)

Todo vendedor, desde el servicio y corazón, sabe que **debe prepararse** para el antes, durante y después de las ventas.

Nunca, léelo bien, **nunca se inicia una venta sin preparación.**

- **Antes:** prepara tu mente y tu corazón para la venta. Vende con la convicción de servir y al hacerlo reclama tu derecho de riqueza.
- **Durante:** vive el momento, practica “el estar”, prepárate para las objeciones.
- **Después:** Cierra la venta con amor, realiza seguimiento enfocado en servir, vive la venta con alegría.

¡Importante!

Recuerda en todo momento que:

**¡El dinero sigue al servicio y tú eres el
único que coloca el límite a tus negocios
y tus ventas !**

Negocios con propósito

Si te gustó lo compartido en esta guía y te has decidido a mejorar tu relación con las ventas y hacer crecer tu negocio, te invito a participar en mi programa de **Mentoría privada**, donde te comparto el paso a paso para crecer como líder de negocio y hacer crecer tu negocio.

Esta mentoría es para ti si:

- Eres líder de negocio o profesional independiente.
- Tienes un negocio que no está facturando lo que quisieras.
- Sientes que las ventas no son para ti, pero te ves en la necesidad de hacerlo.
- Sabes que tu negocio es una extensión de ti mismo(a).

Entonces. ¿qué estás dispuesto a hacer para hacer crecer tu negocio?

Puedes conocer más de éste y otros programas en:
<https://katialavado.com/programas>

#Negociosconproposito

Si aun no lo has hecho te invito a suscribirte a mi comunidad, donde comparto tips sobre liderazgo, autoliderazgo y negocios con propósito 🖱

<https://mailchi.mp/c78b1c55c78f/suscripcionkatialavado>

Sígueme en Redes:



<https://www.linkedin.com/in/katia-lavado-rupailla/>



<https://www.instagram.com/katialavado>



<https://www.youtube.com/@katialavado>

**¡Dios bendiga tu vida y
tus negocios!**

KATIA LAVADO 

