

CÓMO VENDER SIN VENDER



**Best
Seller**
amazon.com

**7 *SECRETOS* PARA VIVIR
DE LAS VENTAS Y NO
MORIR EN EL INTENTO**

MANUEL DE LA CRUZ
EDICIÓN 2020

CÓMO VENDER SIN VENDER

7 Secretos para
Vivir de las Ventas
y No Morir en el Intento

Manuel de la Cruz
LIEDUCAR

Título: CÓMO VENDER SIN VENDER: 7 Secretos para Vivir de las Ventas, y No Morir en el Intento

Copyright © 2017, Manuel de la Cruz

Edición 2020

Todos los derechos reservados

Diseño de portada por Diego A. Núñez

Sin limitaciones de los derechos reservados arriba, ninguna parte de este libro puede ser reproducida en cualquier forma o por cualquier método electrónico o mecánico, incluyendo sistemas de almacenamiento y recuperación de la información, ni sin el permiso por escrito del autor.

Este libro está diseñado para proporcionar información y motivación para nuestros lectores. Se vende con el bien entendido de que el autor no se dedica a prestar ningún tipo de consejo psicológico, legal o ningún otro tipo de asesoramiento profesional. El contenido de cada capítulo es la sola expresión y opinión de su autor.

Para Ismael, mi primer mentor

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN A EDICIÓN 2020

INICIAMOS

Secreto No. 1

UN JARDÍN VENDE MÁS QUE UNA RED

Secreto No. 2

GENERA CLIENTES, NO VENTAS

Secreto No. 3

VENDER ESTÁ EN LOS DETALLES

Secreto No. 4

GANA ATENCIÓN, A CUALQUIER PRECIO

Secreto No. 5

VENDE DESPUÉS DE VENDER

Secreto No. 6

LA ACCIÓN SIEMPRE GANA

Secreto No. 7

LA LEY DEL 33%

Sigo Vendiendo, sigo Aprendiendo

REGALOS

GRACIAS

Un mensaje final para ti

Más libros por Manuel de la Cruz

INTRODUCCIÓN A EDICIÓN 2020

Quizás te preguntes, ¿por qué una nueva edición para *Cómo Vender Sin Vender*? Básicamente, ha sido enorme la respuesta de miles de lectores hacia este libro, que, sin duda, deseo añadirle más valor. Más valor cualitativo, específicamente.

Hace 3 años, cuando me senté a escribir un libro sobre ventas y emprendimiento, jamás me imaginé que este se convertiría rápidamente en uno de los libros más vendidos para Amazon México. Y, lo que habla aún más acerca de la calidad que representa, es que ha permanecido en esta lista, por casi ya 3 años. ¿Por qué? Porque funciona. Es directo, específico, y al grano.

Este libro es una experiencia, y más que una experiencia, es como una de esas charlas con un buen amigo. Una charla, después de la cual, terminarás tranquilo(a), relajado(a), y alegre. Con nuevas energías y con un por qué refinado para seguir tu propio camino.

Literalmente, este es un libro que puedes leer de principio a fin, en una sola tarde, si dispones de tiempo. Yo mismo he comprado libros, que en un principio me interesan demasiado, pero, al comenzar a leerlos, pierdo rápidamente el interés, o simplemente no está escrito de manera atrayente ni objetiva.

Este no será un problema con *Cómo Vender Sin Vender*. Yo no escribo para impresionar. Yo simplemente platico contigo. Te cuento lo mejor que he aprendido y comparto los consejos que tal vez, pueden generar un cambio y transformación en tu crecimiento personal, no solo en las ventas, sino en todo lo que llamas “vida”.

Gracias a los comentarios, reseñas, calificaciones, y emails que diariamente recibo, puedo darme cuenta del impacto que estos secretos tienen en la vida de las personas.

Me da mucho gusto que el 98% de las calificaciones y comentarios son positivos y excelentes. Eso habla por sí mismo de lo que tienes en las manos. Como principio fundamental que yo mismo aplico, no pretendo vender algo que, para mis clientes, represente una pérdida de tiempo y dinero. Así no funcionan los negocios, ni las ventas.

¿Qué hay de nuevo en esta edición?

Disfruta de la lectura. Leerás los 7 Secretos, luego una lección sobre liderazgo, y finalmente, llegarás al capítulo de “Regalos”. Porque, como te digo, deseo, de algún modo, agradecer a los más de 10,000 lectores de *Cómo Vender Sin Vender*. Ahí brindaré más herramientas que han transformado mi modo de pensar y de actuar en cuanto a los negocios, y las ventas. Ahí sabrás cómo adquirir estos 5 regalos para seguir con tu crecimiento y nutriendo esa gran semilla de grandeza que tienes en el interior.

De igual forma, al igual que hago una invitación al final del libro, puedes contactarme directamente a mi email manueldelacruzescalante@gmail.com. No dudes en comentarme tu experiencia, hacerme algún comentario, o si tienes alguna duda, simplemente házmela saber.

Te agradezco dejes tu reseña o calificación, si es que alguna idea o principio te impacta positivamente en algún sentido. Será de bastante ayuda, ya que tu opinión, como cliente, vale demasiado y es más importante que lo que yo piense de este libro.

Recibe un abrazo, y estoy para servirte.

Manuel de la Cruz

INICIAMOS

Hola, Te agradezco por haber adquirido este libro. Te llevaré de la mano a través de los principios, herramientas, y cualidades que me han permitido vivir de las ventas desde hace varios años, no solamente yo, sino también mi familia.

Vender es una necesidad. Es una de las claves principales para tener éxito en esta época moderna. Sin embargo, como sabes, Vender no es una materia que te enseñan en la escuela. En los años que pasarás en las aulas educativas, jamás tendrás clases de “Ventas 1”, “Neuroventas”, “Cómo cerrar un trato”, “Cómo vender tus ideas”, “Cómo negociar”, etc.

Tú puedes tener la mejor idea del mundo. Puedes crear el mejor proyecto, o modelo de negocio, pero si no sabes vender esa idea, proyecto, o modelo, a otras personas, no podrás llevarlos a cabo.

Como lo expresara uno de los grandes de las ventas: *“El que sabe vender, tiene las llaves del reino”* . Punto. Y es muy cierto. Cada compañía en el mundo se esfuerza diligentemente por buscar, contratar, y retener a grandes vendedores, ya que las ventas son el motor que permite que la compañía permanezca en pie no importando la gran competencia que exista.

Ahora bien, ¿qué hago yo, como Licenciado en Educación, formado para la docencia de educación básica, en el mundo de las ventas?

Principalmente, busco libertad. Las ventas son la mejor opción que he encontrado para tener tiempo para todo. Tiempo para mi familia (lo más importante), tiempo para mi comunidad, tiempo para desarrollar mis talentos, como la música y el deporte, tiempo para iniciar y crecer mis negocios, y en general, TIEMPO, TIEMPO Y MÁS TIEMPO. Si aún lo dudas, te lo repito: *“El Tiempo es más valioso que el Dinero”*. Puedes perder \$100,000 y con el tiempo volver a generarlos, pero si pierdes uno, dos, o 10 años, jamás los volverás a recuperar.

Alberto, un gran amigo, me compartió hace poco, lo que es su gran meta en esta vida. Y como me encantó lo que me dijo, te lo comparto. Me expresó lo siguiente : *“Manuel, mi gran meta y objetivo es no tener que pedir permiso para estar con mi familia”* . Sinceramente, me pareció excelente. Pensé un breve momento, y me dije: *“Yo quiero lo mismo”*.

Quiero experimentar una vida en la cual pueda ser el jefe de mi propio tiempo. Quiero decidir lo que yo desee sin depender de otra persona. Pero para eso, hay que saber Vender sin Vender. Lo expreso así, debido a que desde pequeño nunca me gustaron las ventas. Pero, ahora sé que son tan importantes, que he buscado y aplicado los principios, herramientas, y cualidades, de los grandes vendedores. Y lo que voy a compartir contigo el día de hoy, fue, en parte, lo que me enseñó mi primer mentor. Y son cosas tan sencillas, que, al aplicarlas, me hicieron duplicar y hasta triplicar mis ingresos en tan solo 2 semanas.

Para ganar dinero no se necesita más dinero. Se requiere de coraje, determinación, perseverancia, e inteligencia.

Cuando apliques los principios e ideas en este libro, te vas a dar cuenta de que vender no tiene mucho que ver con lo que haces o dices, sino con quién eres. Y es por eso por lo que todo buen cambio y transformación, comienza contigo mismo(a). Así que, gracias de nuevo por confiar en esta información. Si una sola idea obtienes de este escrito, y te hace ser más exitoso, he cumplido mi objetivo.

Te agradezco califiques y comentas lo que te pareció este libro, al final. Me ayudará bastante a seguir brindando mucha más información de calidad. Estoy para servirte.

Manuel de la Cruz Escalante
manueldelacruzescalante@gmail.com

Secreto No. 1

UN JARDÍN VENDE MÁS QUE UNA RED

Hace unos meses me topé con una frase que realmente me encantó: *“El éxito en las ventas no es salir con una red a cazar mariposas. Es crear un jardín para que vengan a ti”*. Y claro que lo ideal es que vengan a ti en grandes cantidades, y que vuelvan muy seguido.

Pero, ¿Qué significa esto? Primeramente, esta frase nos enseña dos cosas. Nos muestra a los dos tipos de vendedores que existen. Y la gran mayoría se enfoca en la red, más que en el jardín.

Casi todos los vendedores, están enfocados en lo que tienen que hacer para vender más. Es decir, salir con la red a cazar. Pueden aprender buenas técnicas de venta. Son buenos para encontrar a los clientes. (Como también el cazador encuentra a las mariposas), pero, tal y como las mariposas, los clientes también tienden a huir de los vendedores que los hacen sentir acorralados. Es algo muy natural que sucede casi a diario.

A las personas no les gusta sentirse presionadas para hacer una compra. No les gusta que les manipulen a comprar algo que no soluciona sus necesidades, y que más adelante les hará sentir que fueron estafados.

Debemos comprender que a una persona no le gusta pensar que le vendieron. Le gusta decir “*compré esto o aquello porque me gustó mucho*”. Es un hecho que a todos nos gusta comprar. Nos gusta utilizar nuestra moneda de cambio por aquellas cosas que nos resultan interesantes.

Y es ahí donde nosotros podemos vender sin vender. Es donde creamos un bello jardín, al que las mariposas quieren llegar y permanecer. Pero ¿cómo se logra esto?

Crear un Jardín, tiene que ver más con quienes somos, que con lo que hacemos. Tiene que ver con preparación. Significa cuidar los detalles de cada aspecto de nuestra personalidad y carácter. Y eso es básicamente, en lo que debemos trabajar, primeramente, antes de enfocarnos en vender.

Y sí, por si te lo preguntas, crear un jardín es un poco más lento que tomar la red y empezar a acechar mariposas. Pero una vez que lo has creado, terminas teniendo mucho más éxito y mucho menos frustración que aquellos vendedores les puede ir bien por un momento, pero que al final no triunfan al nivel de su potencial.

Cómo crear un jardín

Hace unos años leí el libro “Grandeza Primaria: Los 12 Niveles del Éxito” de Stephen R. Covey. Me gustó tanto, que ahora enseño lo que aprendí en todos mis cursos y algunos otros libros que he escrito. Es tan vital, que aplica perfectamente en el principio del jardín.

Los seres humanos tenemos 3 vidas. La vida pública, la vida privada, y la vida secreta. Para ser concreto, por vida pública nos referimos a escuela, trabajo, carrera, etc. Es donde convivimos con gran parte de la gente. La vida privada tiene que ver con familia y amistades cercanas. Y, por último, y más importante, está la vida secreta. Esta tiene que ver con lo que pensamos y hacemos cuando estamos solos, o cuando pensamos que nadie nos está mirando.

Ahora bien, porque te platico esto. Porque es precisamente en nuestra vida secreta donde se forjan nuestros hábitos y, por ende, nuestro carácter. Es ahí donde se siembra la confianza, la paciencia, y la fortaleza. O es también donde crece, si somos descuidados, la pereza, el engaño, la manipulación, o la apatía.

Tu Jardín comienza en tu vida secreta. Con lo que eliges pensar o hacer cuando estás solo. Y es por eso por lo que cualquier persona, sin importar la raza, color, dinero, o circunstancias, puede cambiar y transformarse. Porque todos tenemos una vida secreta que podemos transformar en un bello jardín.

Espero se entienda el punto. Por ejemplo, siempre hago esta pregunta en mis cursos y seminarios. Un gobernante que es corrupto, que aprovecha cualquier oportunidad para robar, engañar, o mentir. Realmente, ¿Cuándo comenzó a actuar con deshonestidad? Acaso, ¿fue cuando subió al poder? ¿Fue a la luz de la vida pública? Lo cierto es que no es así. Su carácter y malos hábitos siempre se forjaron en la vida secreta. No después.

En la vida pública puedes aparentar ser quien no eres. Pero tarde temprano saldrá a relucir quién eres en realidad.

Y es por eso por lo que el vendedor inteligente hace caso al consejo del gran Jim Rohn: *“Trabaja más duro en ti mismo de lo que trabajas en tu trabajo”* . Alguien más ha dicho: *“Se duro contigo mismo, y la vida te será inmensamente fácil”* . Y es muy cierto. Debes trabajar desde hoy mismo en ti mismo. Debes actuar con confianza y determinación en todo momento, aun cuando estés solo(a), y pienses que nadie te ve.

Para ser claro, debes crear el jardín en tu vida secreta. En lo que eliges pensar y hacer cuando no hay gente a tu alrededor. Porque recuerda que, si quieres triunfar en la vida, primero debes procurar triunfar en tu mente.

Ahora bien, te comparto una herramienta que me ha servido mucho de manera particular. Y sé que te dará una idea de cómo comenzar, ya sea que puedas dedicarle 10 minutos, o una hora de tu tiempo.

Esto lo aprendí del libro: “El Milagro de la Mañana” de Hal Elrod. Y se trata de realizar 6 acciones concretas durante la mañana. 6 acciones que envuelven un desarrollo personal efectivo y que te preparan para todo éxito y aprendizaje que puedas lograr durante tu día.

El consejo es que elijas en qué periodo u hora de la mañana lo realizarás. Como te he dicho, depende de ti el tiempo que le dedicas. Puede que puedas dedicarle 2 minutos a cada actividad, o 10 minutos, como yo recomiendo.

Es muy sencillo. Primeramente, te levantas por la mañana, y cuando estés listo, ve a un lugar de tu hogar donde puedas estar solo(a) y donde nadie te interrumpa.

Estas son las 6 actividades que realizarás. Ahora bien, yo no las inventé. Ni tampoco el orden. Solo las aprendí del libro de Hal Elrod. Y se basan en el tema: “Life Savers” (Salvavidas).

Savers (por sus siglas)

Silencio: Simplemente, cierra los ojos y medita. Aclara tu mente y trata de controlar los pensamientos que divaguen, sin embargo, no te frustres si al principio parece imposible. Tal y como un proceso natural, si es que apenas comienzas con la meditación, vas a ser más consciente de los procesos mentales automáticos que rigen tu comportamiento y, por ende, tus resultados actuales.

Trata de enfocarte en el momento, y simplemente haz ejercicios de respiración durante unos minutos. (2 o 10 minutos. Depende de tu tiempo). Quizás, en los primeros días, esto no demuestre gran avance o progreso, pero confía, no por nada, este es un hábito prioritario en cada persona exitosa que conozco. Dale un poco de tiempo.

Afirmaciones: Las palabras que te dices a ti mismo(a) tienen poder. Así que toma unos minutos para vocalizar, ya sea leyendo o de memoria, tus metas, tus objetivos, tus sueños, las cualidades que deseas poseer. Solo que en tiempo presente. Es decir, no digas: “YO DESEO SER EXITOSO” . Mejor di: “YO SOY EXITOSO” . Y así lo haces con toda la lista. Simplemente, afirmas lo que deseas ser, hacer, y tener, en tiempo presente.

Prueba esto (Actualización)

Algo de valor que puedo agregar a este punto, actualizado a lo que he aprendido a lo largo de mi experiencia, es que las afirmaciones funcionan mucho mejor si te las haces en forma de pregunta. Imagina que tu mente es como un buscador, miles de veces mejor a los que conoces online.

Tal vez, y si has intentado esto, cuando afirmas alguna cosa, como, por ejemplo, “*Yo soy feliz*” , tu cerebro quizás, si te sientes algo deprimido en este momento, tratará de llenarte de ideas como, “*mentira*” , “*eso no es cierto*” , “*¿no ves la situación difícil?*” , “*estás triste*” , “*te sientes mal*” , etc.

Esto es, porque detecta una incongruencia entre lo que sientes y lo que afirmas. Y, aunque no dudo de la eficacia de continuar y perseverar con esta técnica por sí misma, descubrí que hay otra manera de acceder mucho más rápido a tu mente subconsciente. Esto funciona a través de hacer preguntas, en vez de afirmaciones.

Fíjate que tan sencillo funciona. Por ejemplo, si deseas cambiar tu estado de ánimo, para trabajar con más energía, en vez de repetir 5 veces: “*Me siento genial*” , en lugar de ello, di en voz alta: “*¿Por qué me siento tan genial?*” , “*¿Por qué estoy tan feliz?*” , “*¿Por qué soy tan exitoso?*” .

El truco aquí, es que no le estás afirmando nada a tu mente. Le estás preguntando algo. Y como el gran sistema de recolección de datos que es, va a hacer un análisis instantáneo de todas las experiencias, vivencias, o aventuras que has vivido, y que te provocan esos sentimientos de felicidad y éxito.

Inténtalo. No pierdes nada, y verás cómo, al preguntarte ese tipo de preguntas y otras, de acuerdo a lo que buscas recibir, recibirás buenos sentimientos, energía, y vitalidad, en tan solo unos segundos, o minutos, como mucho.

Visualización: Una vez escuché una frase que, aunque no recuerdo el autor, sé que debo compartirla contigo: *“El hombre es como un dios, cuando sueña, pero, es como un mendigo, cuando solo piensa”* .

Pensar la realidad actual, es un proceso de nuestro cerebro, que nos mantiene solo resolviendo los problemas que enfrentamos en este instante, si embargo, cuando visualizas, sueñas y creas, con el poder de tu imaginación, vas más allá de tu realidad, para diseñar un nuevo rumbo. Un destino distinto, el cual, con repetición, va a ser aprendido y automatizado por tu mente, para llevarte en esa dirección.

Aquí te tomarás el tiempo para realmente imaginar tus más grandes proyectos y sueños, tal cual serán cuando los hayas logrado. Aquí debes pensar en grande. Verte como la persona de éxito que deseas ser. Simplemente deja que tu mente sea libre de tus creencias y no limites aquello que deseas obtener.

Constantemente, nos movemos hacia lo grande o pequeño de nuestra visión. No dudes en ser persistente y practicar tu don para imaginar. Por algo, Albert Einstein dijo: *“La lógica te llevará de A a B. La imaginación te llevará a todas partes”*.

Con el tiempo, notarás cambios, particularmente en tus emociones. Te sentirás con una energía distinta, y esta energía te llevará a lograr resultados que te sorprenderán.

Lo que te aconsejo es, sé perseverante. Quizás en un principio no tengas idea de cómo lograrás tu visión. No te preocupes. Déjale eso a un sistema de creación más poderoso, que funciona por medio del poder de la imaginación. En pocos días, vendrán a ti ideas, personas, y/u oportunidades, que serán fundamentales para hacer realidad lo que imaginas.

Ejercicio: “*El Movimiento es Vida*”, repetía el actor Brad Pitt, en la película “Guerra Mundial Z”. Y es muy cierto. El movernos continuamente por medio del ejercicio, le brinda oxígeno al cuerpo y al cerebro, y está comprobado que también modifica nuestro estado de ánimo, nos hace lucir y sentirnos mejor con nosotros mismos, lo cual es confianza. Así que toma unos minutos para ejercitarte y moverte. Solo haz algo que se llame ejercicio. Por ejemplo, sentadillas, caminata, trotar, etc.

La clave de este proceso, es que, debemos dejar que todo nuestro ser, es decir, mente y cuerpo, trabajen en conjunto para eliminar creencias o bloqueos mentales, y que podamos fluir con mayor facilidad hacia nuestros objetivos y deseos.

Reading (Lectura): Se dice que la lectura es a la mente, lo que el ejercicio al cuerpo. Así que lee unos minutos. Pero lo ideal es que leas algo interesante, algo que te deje un aprendizaje. Por lo general, se recomiendan lecturas inspiradoras. Algo que alimente tu confianza. Por eso no es recomendable leer noticias. Porque, es común que siembren preocupación en vez de optimismo.

Algo que la lectura hace, es que fortalece tu vocabulario y fortalece tu capacidad imaginativa. Recuerda esto, incrementar tu capacidad para imaginarte a ti mismo, creará una autoimagen poderosa, y, en poco tiempo, tu mente te llevará hacia aquello que imaginas.

Scribing (Escribir): Por último, escribe. Mi primer mentor me dijo que “*La Escritura, es la Impresora del Cerebro*” . A diario, nuestra mente nos envía múltiples ideas para solucionar los problemas que tenemos o para ayudar a otras personas. Pero, como estamos constantemente distraídos, no somos capaces de reconocer y aplicar estas ideas. Por eso, debes tomar tiempo para escribir. Y este es el último de las 6 actividades a realizar. Es todo. Termina escribiendo algo. Lo que pienses. Lo que hayas aprendido de la lectura. Lo que gustes. Pero hazlo.

La elección es tuya. Tu sabrás si escribes tus metas, tu visión, o lo que sientas necesario. Lo que te comparto, personalmente, es lo que yo he probado que funciona.

Te comparto, ahora, algo personal. Sin duda, una de las cosas, de las que siento profundo orgullo, es de mi matrimonio. Tengo a mi esposa, desde hace casi 9 años, conmigo, y siento agradecimiento hacia ella, que me ha acompañado, en estos emprendimientos que he realizado, desde el inicio.

Una mañana, mientras realizaba estos rituales, de los que he hablado, comencé a escribir un diario, en un documento Word, en mi computadora. Decidí escribir algo por lo que estuviera agradecido, acerca de mi esposa, cada día, durante 3 o 4 meses.

Así que, comencé. Cada mañana, escribía, al menos un párrafo, sobre alguna cualidad, acción, o aspecto positivo, acerca de Rebeca. Si, por alguna razón, olvidaba escribir durante la mañana, trataba de escribir en la tarde o noche, pero no permitía que pasara un día sin realizar esta actividad.

Al pasar la primer y segunda semana, todo fluyó de manera “normal”, pero, al pasar, exactamente 29 días, noté algo distinto. Te soy sincero, aunque no sabía con exactitud qué era lo que estaba buscando, comenzaron a suceder cosas increíbles.

Surgió, no sé de dónde, o cómo, una nueva energía. No solo en mí, sino también en mi esposa. Y, es que, cuando mi actitud cambió, sin darme cuenta de ello, de alguna forma, esto también impactó en Rebeca. Fue algo impactante, y, desde luego, esto fue el principio de otra idea que me sobrevino.

La relación más importante

Quizás te sobrevenga la duda, “*Manuel, ¿por qué me cuentas esta experiencia?*” Y mi respuesta es sencilla. Deseo brindarte más valor.

La relación más importante, para tener éxito en las ventas, no es la que tienes con tu jefe, con tus empleados, o con tus clientes. La relación más importante, es la que tienes contigo mismo.

Cuando, después de 29 días, fui testigo del poder que conlleva, escribir un diario de aspectos positivos acerca de otra persona, decidí probarlo conmigo mismo. Decidí escribir un diario personal, algo sencillo, en el que pudiera escribir, ahora, al menos, un párrafo sobre alguna cualidad, aspecto, o acciones positivas, acerca de mí mismo. Lo hice, e igualmente, funcionó. Es por eso que, si deseas tener más confianza en ti mismo(a), autorrespeto, autoestima, o si simplemente deseas sentirte mejor contigo mismo(a), no dudes en practicarlo.

Quizás, el siguiente relato te ayudé a entender, por qué es vital dar nuestra atención a lo bueno que hay en nosotros, por sobre las debilidades o errores que cometemos.

Pingüino Freddy

Hace algún tiempo, leí acerca de un doctor, llamado Daniel Amen. Él menciona de una experiencia cuando, junto con su hijo menor, salieron a un parque de diversiones en Hawaii.

Al estar observando los shows, llegaron hasta donde había una entrenadora, con un pingüino. “El Pingüino Freddy”, como le decían, recibía una orden, y luego, de manera inmediata, hacía lo que le instruía su entrenadora. Esto causó mucha impresión en el Dr., puesto que él mismo notó la gran eficacia para que el pingüino obedeciera a toda orden, de manera inmediata y precisa.

Al final, lo que hizo fue esperar a que terminara el show, para luego tener una oportunidad para hablar directamente con la entrenadora.

Lo que le preguntó, palabras más, palabras menos, fue: “*¿Cuál es su secreto? ¿Cómo hace para que el pingüino obedezca cada orden, de manera precisa e inmediata? Realmente, mi hijo tiene 6 años, y sé que él tiene mucha más inteligencia que un pingüino, pero, cuando yo le doy una orden, o le pido que haga alguna cosa, buscará entretenerse con cualquier cosa, y olvidará lo que le pedí, en cuestión de unos minutos.*”

La entrenadora miró al Dr., y luego al niño. Sonrió, y le contestó lo siguiente:

“Simplemente hago lo que la mayoría de padres jamás hacen, Me enfoco un 100% en lo que el Pingüino Freddy hace bien, y eso es lo que reconozco.”

El Dr. Amen, maravillado con la simplicidad de la respuesta, cayó en cuenta que, como si fuera una programación automática, constantemente se fijaba y reprochaba a su hijo, casi en un 95%, solo las cosas que este hacía mal. Que si acomodaba mal algo, que si no comía bien, que si no recogía algo, o simplemente si no cumplía con la expectativa.

Estos reproches, no importando que fueran negativos, influían a que su hijo, inconscientemente, buscara la atención de su padre. Y, por ende, seguía repitiendo el mismo patrón de conducta.

De ahí en adelante, hizo la prueba, y comenzó a reconocer y reaccionar, en un 100%, solo a las cosas que su hijo hiciera bien. Esto no es magia, pero, al cabo de pocos días, notó que su hijo comenzó a modificar su comportamiento, de manera automática. El niño simplemente reaccionaba a lo que su padre le reconocía, y como esta era la única manera de captar su atención, naturalmente que repetía cada vez más las mismas acciones positivas.

La energía fluye hacia aquello que le prestas tu atención. Por eso, constantemente enfatiza y da prioridad a tus fortalezas. Si eres un ser humano, tal y como yo, sabes que tendrás de 5 a 10 fortalezas. Pero, inevitablemente, también tenemos debilidades. Yo, al menos, sé de 2 debilidades que tengo, y el error que he realizado, es querer trabajar en mis debilidades, la mayor parte del tiempo. Esto causa frustración, o, al menos, esa es mi experiencia. Es mucho mejor trabajar en fortalezas. Ya que esto generará en ti confianza, autoestima, y admiración personal, 3 características, de los grandes vendedores.

Espero se comprenda la idea. estas actividades funcionan, porque estás trabajando con la raíz de todos tus problemas y en la Solución: **TU MISMO(A)** . Te estás mejorando a ti mismo(a). Estás dedicando valioso tiempo para crecer y crear un jardín. **TÚ ERES EL JARDÍN** . La gente te va a querer comprar a ti. Porque verán en ti a alguien en quien pueden confiar.

Esto funciona, sin importar tus productos o servicios. Es como una paradoja. No te harán el mejor vendedor, pero te convertirán en la persona a la que los demás le querrán comprar. Interesante, ¿no lo crees?

Te invito a que lo intentes. Recuerda que el único recurso que te pido en este momento es tu tiempo. No dinero. Date el tiempo durante una semana. Solamente 7 días para aplicarlo. Pero hazlo. Y el milagro de la mañana, hará de tus días, algo extraordinario.

“Si eres capaz de controlar tu día, eres capaz de revolucionar tu vida”
Manuel de la Cruz

Así que enfócate. Un día a la vez.

Secreto No. 2

GENERA CLIENTES, NO VENTAS

Este podría ser, por mucho, el mejor secreto de las compañías exitosas. Mientras la mayoría de los vendedores se enfocan en vender más, los profesionales buscan, cada día, ganar clientes. De esta manera el grupo de la mayoría puede crear capital, pero el segundo grupo desarrolla un negocio exitoso que perdurará y progresará más allá de cualquier crisis o circunstancia adversa.

Al cliente no se le vende, se le conquista

Esto, lo aprendí de un joven conferencista llamado Yokoi Kenji. Él es un hombre nacido en Colombia, hijo de padre japonés, y madre colombiana. Yokoi expresa, que, al vivir largo tiempo en Japón, logró aprender los principios que utiliza la cultura oriental para construir negocios fuertes y perdurables. Y cuenta que, al volver a Colombia, su tierra natal, ha tratado de proveer a empresarios, todo ese aprendizaje, para ayudarles a tener éxito en sus proyectos.

En una ocasión, estaba Yokoi en la tienda departamental de un amigo. Mientras platicaban, entró a la tienda de ropa un cliente, el cual comenzó a caminar por el área de abrigos. El dueño del almacén le pidió a Yokoi que se dirigiera hacia donde estaba el cliente, para notar si se le ofrecía algo. Yokoi accedió, y se dirigió hacia donde se encontraba esta persona, pero sencillamente hizo notar su presencia. Es decir, no le habló ni le miró fijamente, y se colocó a unos 3 metros de él, sólo por si se le solicitaba ayuda.

La cliente tomó un abrigo. Se lo probó, se miró frente al espejo varios segundos. Se lo quitó, dio una vuelta, y se lo volvió a probar. El cliente miró a Yokoi y habló primero. Dijo: “*¿Está como que buena verdad?*” Kenji se acercó de inmediato y le habló con la verdad. Porque siempre hay que hablar con la verdad. “*¿Y usted cómo se siente?*” le preguntó.

“*No sé. Me gusta, pero hay algo que, no lo sé*”, continuó la cliente, “*no me siento muy convencida*”. Entonces Kenji le retiró la chaqueta y le dijo: “*Mire, usted no está convencido. Usted lo ha dicho. Y así no es bueno comprar. Así que, a nosotros nos interesa no el que usted compre, sino que esté convencido a la hora de su compra. Porque nada mejor que comprar algo que usted si va a usar y nada peor que comprar algo que no usará. No queda satisfecho. Así que tranquila, mire otras prendas, o vaya a otro almacén. Aquí lo que nos interesa es que usted compre bien.*”

La cliente se fue feliz. Se sintió liberada. El dueño del negocio, quien había observado todo el encuentro, y como te imaginarás, estaba furioso. Se acercó muy molesto y le dijo a Kenji: “*Pero Kenji ¿qué acabas de hacer? ¡Yo hubiera cerrado esa venta inmediatamente! ¡Prácticamente lo echaste!*”

Y eso es precisamente de lo que trata este principio. El dueño del negocio estaba buscando generar ventas, mientras que Kenji le enseñó que lo primordial es generar clientes. Personas que se sientan cómodos con nuestros productos o servicios. Que sientan confianza cada vez que piensen acerca de nosotros. Y que sepan, que siempre vamos a ser honestos en nuestro trato y servicio.

¿En qué piensan las personas?

Para tener éxito como vendedor, debes conocer a fondo en qué, y cómo piensan las personas, tus posibles clientes. Un libro que te recomiendo bastante es el de “Como Ganar Amigos e Influir Sobre las Personas”, de Dale Carnegie. Si ya lo has leído, te invito a que lo estudies de nuevo, porque su contenido es muy amplio.

Según el libro, hace algunos años, se hizo un estudio de miles de grabaciones de llamadas telefónicas. Uno de los resultados más sorprendentes, fue, el saber cuál es la palabra más utilizada por las personas. Y esa pequeña palabra de sólo 2 letras es: YO.

Es mejor aceptarlo. A la gente no le interesa que tú tengas éxito como persona o vendedor. No le interesa que alcances esas metas que posees. No le interesa que logres tus objetivos de ventas semanales y mensuales. Lo único que tu cliente piensa es en sí mismo. Punto. Lo que las personas piensan es en cómo se sentirán al usar tu producto o servicio. Es todo. Es por eso que cuando vemos un anuncio de algún producto X, que lo único que hace es mostrar características complejas sobre su funcionamiento, lo que hacemos es no prestar atención, porque no alimenta lo que realmente importa: Y A MÍ, ¿PARA QUÉ ME SIRVE?

Es por eso que te invito a cambiar esta perspectiva. Si quieres tener éxito real en esta carrera o negocio, tienes que dejar de pensar más en ti, y debes enfocarte en lo que piensan y quieren los demás. Y cuando, todo lo que dices y haces, gira en torno al servicio de tus clientes, ellos se sienten importantes, lo cual fomenta que inconscientemente quieran comprarte a ti. Porque sienten que su ego es satisfecho, cada vez que te compran ese producto o servicio.

Así es. Hay miles de ideas que puedes implementar para promover tus productos o servicios, bajo este nuevo modelo. De hecho, déjame compartirme una herramienta. Te invito a que tomes una hoja y un lápiz, o utiliza los números, a continuación y escribe, al menos, 10 cosas que tu cliente gana al comprar tu producto o servicio. En serio, ¡hazlo! Por ejemplo, tú, como mi cliente, al descargar y leer este libro, espero que ganes estas 10 cosas:

- 1) Una mejor comprensión de cómo piensan tus clientes.
- 2) Muchos más clientes
- 3) Vivir de las ventas
- 4) Tener mucho más éxito como vendedor
- 5) Aumentar tus ingresos dentro de las próximos días y semanas
- 6) Aprender a tratar con la gente
- 7) Saber cómo cuidar los detalles de tu negocio, producto y servicio
- 8) Aprender a obtener mentores que te guíen y enseñen
- 9) Lograr todas tus metas usando la Regla 10X
- 10) Y, POR ÚLTIMO, y más importante, deseo que ganes LIBERTAD. Libertad para lo que Tú quieras. Quiero que no tengas que pedirle permiso a nadie para estar con tu familia o amigos. Quiero que seas una persona segura y confiable. Que tengas el tiempo y entusiasmo para desarrollar tus talentos y habilidades al máximo. Sinceramente, eso es lo que deseo...

Ahora, es tu turno.

10 cosas que mi cliente gana al hacer negocio conmigo o comprar mi producto o servicio:

- 1.
- 2.
- 3.

- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.

Al hacer este pequeño ejercicio, estás creando energía. Una energía muy positiva que te ayudará a pensar en tus clientes, en lo que necesitan, y de qué manera puedes tú servirles. Esta energía, también crea confianza. Confianza de saber que estás ayudando a la gente, y no tratando de engañarla.

Con esta nueva actitud y carisma, tus clientes vendrán a ti como impulsados como si fueras un imán. Y así es como se logra el éxito con tus clientes.

Así que, ese es el secreto número dos. Y lo llamo secreto porque parece ser desapercibido por la gran mayoría de vendedores. Pero ahora tú ya lo sabes. Y si ya lo sabías, ahora estás completamente seguro.

Recuerda, Gana Clientes, no Ventas. Y te hallarás en el camino que muy pocos recorren, triunfando al nivel, que la mayoría solo sueña con alcanzar.

Secreto No. 3

VENDER ESTÁ EN LOS DETALLES

Hay una frase que me gusta mucho, pero que muy pocas veces valoro: “*De las Cosas Pequeñas y Sencillas, Surgen Grandes Cosas*” . Es verdad. Vender o no vender, radica en los detalles. Esos pequeños detalles de tu negocio o producto, es lo que hace al cliente decidirse o no por comprar.

Tú, como dueño de tu producto, servicio, o negocio, normalmente estás enfocado en los detalles acerca de lo que ofreces, sin embargo, para el cliente, todo cuenta, y todo afecta su decisión de adquirir o no lo que vendes.

Es por eso por lo que en este secreto número 3, te invito a cuidar los detalles. Todo. Sé un maniaco, por así decirlo, por tener el control total de los detalles. Ahora bien, sé muy bien, que, en ocasiones, cosas sencillas pasan desapercibidas por el dueño del negocio, pero son visibles para el cliente. Y en este principio radica la naturaleza de la información que voy a compartir contigo.

Pide retroalimentación

Quizás, esta, es una de las herramientas más poderosas con las que contamos, y que rara vez utilizamos. Es tan sencilla de implementar, pero cuesta determinación y coraje. Te pongo un ejemplo:

Digamos que conoces a cierto matrimonio. Una pareja que lleva 5 años de casados. Y como en toda pareja, hay conflictos y desacuerdos. Lo que comúnmente pasa, es que el esposo va al trabajo, y al estar con sus colegas, habla de lo mal que va su matrimonio. Comenta esos defectos que tiene su esposa, etc. Y la esposa, por su lado, cuando esta con sus amigas, o con su mamá, se queja de su esposo. Llegando ambos a casa, el esposo habla de lo mal que le va en el trabajo, de los errores de sus colegas con los que labora. Y la esposa, critica o habla mal de la suegra, de sus cuñadas, y hasta del perro del vecino.

¿Ves a donde dirige todo esto? A NADA. NO RESUELVE NADA. PORQUE CONSTANTEMENTE NOS QUEJAMOS DE LA PERSONA CORRECTA, CON LA PERSONA EQUIVOCADA.

Solo dirigiéndote con la persona correcta, es cuando puedes resolver conflictos, asegurar ventas, mejorar relaciones, y salvar negocios. Pero en las ventas, ¿Cómo se interpreta esto? Con lo mismo que te venía diciendo. Si hay alguien que te puede dar opinión verídica acerca de tu producto, servicio, o negocio, es un cliente. Él te puede indicar detalles que tú a lo mejor ni siquiera habías notado.

Simplemente pregunta

Cualquier persona ajena a lo que vendes, te puede dar una opinión al respecto. Por ejemplo, en una ocasión, iba manejando con mi esposa, y le pregunté sobre mi negocio, un restaurante de comida mexicana. Le dije: “*Si tuvieras ganas de rica comida, y eligieras mi restaurante como lugar a donde ir a cenar, ¿Cómo te gustaría encontrar el lugar? ¿Qué haría falta, para que fuera un lugar mejor para ti?*”

Ella realmente visualizó el lugar, como si fuera una nueva cliente, y me dijo varias cosas, entre ellas, me aseguró que desearía encontrar el lugar un poco más limpio. Me habló sobre cómo les faltaba una retocada de pintura a las sillas. Me dijo, que, las mesas, tal vez, se verían mejor con mantel, etc.

Como te he explicado, como socio de este restaurante, yo, solamente me estaba preocupando por servir la mejor comida, sin embargo, para el cliente, te repito, TODO CUENTA. TODO. El servicio, el trato, las instalaciones, la música, la limpieza, higiene, etc. Por esa razón, debemos escuchar, y actuar rápidamente en cuanto esos detalles que debemos mejorar.

Una herramienta para pedir retroalimentación

Ya lo he dicho. Quizás, esta sea una de las tareas más vitales para ganar clientes. Y, ¿Qué crees? Casi nadie lo hace. La siguiente herramienta, la aprendí de un libro que leí, de Jack Canfield. Se llama, “Los Principios del Éxito”. Aunque es aplicable a todo tipo de área, te invito a que lo practiques, por lo menos una vez al mes, con alguno o varios de tus clientes.

Por lo general, cuando queremos saber algo sobre nuestro servicio o producto, preguntamos: “¿Qué te pareció?” o “¿Te gustó?” Pero, como sabrás, ese tipo de preguntas no llega a las respuestas, que realmente deberíamos, y quisiéramos escuchar. Así que, mejor comparto contigo, lo que realmente funciona, el 100% de las veces que la utilices.

En una escala del 1 al 10

Esto es lo que debes preguntar a tus clientes, después de ganar un poco de confianza: “En una escala del 1 al 10, ¿Qué le pareció mi producto, servicio, o negocio?” (dependiendo de lo que vendas). Ahora escucha con atención y espera a que él o ella conteste.

Algunas veces, vas a escuchar que te respondan 10. Y está bien. Has hecho muy bien tu trabajo, por lo que debes continuar reforzando lo que te ha estado funcionando. Pero, en algunas ocasiones, vas a escuchar 6, 7, 8, o 9. ¿Qué debes hacer entonces? Responder con otra pregunta: “¿Qué cosas podría mejorar o hacer, para que ese número que usted me dice se convirtiera en 10?” Y otra vez, guarda silencio, y escucha.

Después de que el cliente te dio un número, quizás esperaba que le respondieras: “¿Por qué 8?” O “¿Por qué 7?” Sin embargo, estás haciendo notar real interés cuando preguntas acerca de lo que tú puedes hacer o mejorar personalmente. Y siempre, te lo aseguro, siempre te van a dar respuestas 100% reales de tu producto, servicio, o negocio. Lo he vivido, y se ha convertido en una de mis herramientas favoritas.

Ganar-Ganar

Al hacer este sencillo ejercicio, Gana tu Cliente, porque se siente valorado y tomado en cuenta. Pero ¿sabes algo?, TÚ GANAS 2 VECES. Porque, no solamente estás obteniendo información valiosa acerca de los detalles que puedes mejorar, sino que también te estás ganando la confianza y sinceridad de las personas. Es decir, estas ganando más clientes.

Cuando yo utilicé por primera vez esta herramienta, comenzaba a dar pequeños seminarios. El primero que realicé era sobre cómo destruir el miedo a hablar en público.

Después del seminario, hice el ejercicio de retroalimentación, entregando una hoja a cada uno de los asistentes. Les di algunos minutos para contestar las 2 preguntas, y fue fascinante lo que aprendí de sus palabras y respuestas. Pero lo mejor, fue que, sin hacer mayor esfuerzo, gané clientes.

Para mi próximo seminario, más del 95% de los que asistieron a mi primer seminario, volvieron, y no solamente eso, sino que también trajeron a 1 o 2 acompañantes. Increíble, ¿no lo crees? Yo estaba asombrado, pero más que nada, entusiasmado por seguir aplicando esta herramienta, cuando me fuera posible.

Así que, amigo, amiga, presta atención a los detalles, pregunta, y pide retroalimentación siempre que te sea posible. No lo dudes. Esta herramienta tiene el potencial de salvar negocios, ventas, clientes, y, sobre todo, el éxito que te mereces por ser emprendedor, dueño de negocio, o vendedor. Ahora acompáñame al siguiente secreto, donde atacaremos el principal destructor de negocios.

Secreto No. 4

GANA ATENCIÓN, A CUALQUIER PRECIO

Si has leído libros como “El Mito del Emprendedor”, o “Los 7 Rituales de los Emprendedores Exitosos”, te habrás dado cuenta de las terroríficas estadísticas, acerca de los negocios que inician, y que no logran perseverar más allá de 1, 2, o 5 años. Menos del 95% de los nuevos negocios no llegarán a los 10 años de existencia.

Y ahora, ¿por qué te menciono esto? Porque los expertos tratan de encontrar las causas de que un negocio triunfe o no, a través del tiempo. Algunos concuerdan en sus teorías. Otros no. Pero yo estoy aquí para mencionarte cuál es la principal causa de que un negocio no perdure más allá del primer año. Y esa razón es: OBSCURIDAD.

Grábalo muy bien. La principal causa de que un negocio no logre avanzar más allá de un año es la obscuridad. ¿Qué significa? Que nadie te conoce. Punto. Es decir, la marca, idea, producto, o servicio, no llegó a suficientes personas para que hubiera podido crear un mercado y generar clientes.

Para ponerlo más sencillo. Todos conocemos las grandes compañías que están a la luz de todo el mundo. Como, por ejemplo, Coca-Cola, Apple, Samsung, Wal-Mart, Facebook, etc. La verdad, es que, cuando yo menciono la palabra iPhone, tú sabes bien a que me refiero. No tengo que explicarte absolutamente nada. Igualmente, cuando menciono Coca-Cola, es posible que, pienses en algunos de sus productos sin que yo tenga que decírtelos. Pero ¿qué pasa, por ejemplo, cuando te menciono la palabra Red-Cola? Quizá hayas escuchado esta marca. O, tal vez, no la conocías. Yo ni siquiera sé si aún existe. Solo sé que es una marca de refresco muy parecido al original de Coca-Cola. Pero bueno, a lo que deseo llegar, es a que, Red-Cola no logró avanzar a gran escala, para que tú o mucha más gente la conociera.

Y así pasa con muchos negocios. Incluso los míos. No avanzan al potencial que podrían, debido al tumulto y ruido que hay en el mundo del dinero y mercado comercial.

Cómo salir de la obscuridad

Pero ahora, lo esencial es saber cómo salir de esta obscuridad, para que mucha más gente conozca lo que vendes, y así, generes los clientes e ingresos suficientes para permanecer en pie. Y para lograr esto, necesitas, a cualquier precio, llamar la atención. Obtener la atención de la gente, es lo que necesitas para dar a conocer tu producto, idea, proyecto, o marca. Esta es la única forma de lograr llegar a aquellas personas que podrían interesarte en conocer y comprar aquello que vendes.

De la defensiva a la ofensiva

Está bien, pero, ¿Cómo le hago para salir de la obscuridad? ¿Cómo logro captar la atención de mi público? Pues la respuesta es sencilla. Simplemente juega a la ofensiva. Si realmente quieres que tu negocio avance, debes dejar de jugar a la defensiva. Debes ir hacia adelante, sin temor a lo que piensen los demás.

Menciono esto, debido a que te comprendo. Como emprendedor, sé que piensas muy diferente a como piensa la mayoría de la gente, incluyendo tu familia. Hay personas a las que simplemente les gusta trabajar para alguien más. A lo mejor, tú mismo fuiste educado para no tomar riesgos. Para estudiar una buena carrera, y para conseguir un buen empleo, donde tus ingresos sean seguros. Pero, eso no es lo que tú quieres, ¿verdad? No tiene nada de malo hacerlo, pero, cuando tú decides salir de la caja, y pensar y actuar diferente, eres juzgado y criticado por no hacer lo que hace la mayoría.

Muchas veces, tu misma familia desaprobará tus decisiones. Tratarán de convencerte de buscar un empleo seguro, y de dejar de perder el tiempo en “negocios peligrosos”. Pero, en todos los casos, tu determinación debe sobreponerse a todo este tipo de comentarios.

La crítica es una buena señal

Desde que tengo memoria, nunca me ha gustado ser criticado. Siempre me ha gustado mantenerme a la defensiva en todas las áreas de mi vida. Pero como sabes, el que no arriesga, no gana. Como emprendedores, la crítica es un indicador muy necesario para determinar qué tanta atención estamos generando.

En muchas ocasiones, será necesario arriesgarnos para lograr llevar nuestro producto o servicio, a la mayor gente posible. A algunos les gustará, a otros no. Pero, tu enfoque debe estar en quienes quieran comprar tu producto.

Cuando te enfocas en aquellos que critican lo que haces, perderás el tiempo tratando de cambiar lo incambiable. No lo hagas. Antes bien, cuando comiences a recibir crítica, tómalo como una buena señal. Aunque duela. Dobla tus esfuerzos, trabaja aún más, y alégrate un poco, porque, recibir crítica, significa, que estás obteniendo la atención. Y ahora, guste o no guste tu producto, por lo menos YA LO CONOCEN. Ahora sabrán quién eres, qué es lo que vendes o haces, y cuando se les ofrezca, acudirán a ti.

Uno de los mejores de las ventas, Grant Cardone, da uno de los mejores consejos que yo conozco: *“Es mejor ser visto a no ser visto”*. Así de sencillo. Simplemente, sal ahí afuera, preséntate, equivócate. No hay problema. Recuerda, *“Es mejor ser visto a no ser visto”*.

Un ejemplo concreto

Hasta hace 2 o 3 años, Donald Trump, ya era un reconocido hombre de negocios e inversiones. También era conocido por mucha gente, dentro del mundo de la educación financiera y negociación. Pero como sabemos, Trump se lanzó por la Presidencia de los Estados Unidos, a sólo 1 año y 7 meses de las elecciones. Sólo que tenía un problema. Obscuridad. Él necesitaba utilizar una estrategia inteligente para pasar de ser un simple aspirante, al candidato más popular. Y lo logró. ¿A qué precio? Uno muy alto. En semanas, generó controversia global, por sus ideas y ataques hacia la gente de otras naciones. Dijo cosas duras de escuchar. Muy directo y a la ofensiva. Sin miedo.

Se ganó millones de críticos. Pero también ganó algo interesante. De manera gratuita, se le brindó el foco de atención por meses, en casi todos los medios comunicativos. Se dice, según estudios, que generó varios billones de dólares en promoción de su nombre y campaña, por medio de televisión, radio, redes sociales, etc.

Que ofendió a los mexicanos, quizás. La verdad, yo soy mexicano, y lo que dijo, no me importa en lo más mínimo. Desde que escuché sus mensajes, capté su estrategia. Supe lo que estaba haciendo, y siempre estuve seguro de que ganaría en las elecciones. Y así fue.

Es por eso que te pido, por favor, que aprendas de este hombre. No importa que sigas o no sus ideales. Eso no es relevante. Lo que importa es OBTENER LA ATENCIÓN, A CUALQUIER PRECIO, tal y como él lo hizo.

En el capítulo 6 compartiré algunas ideas más sobre acciones que puedes tomar para generar la atención de las personas. Recuerda que esto es clave. Es vital para que tu negocio y mi negocio, prosperen al nivel que anhelamos.

Secreto No. 5

VENDE DESPUÉS DE VENDER

El secreto que te platicaré en este capítulo, lo aprendí de mi primer mentor, hace unos 2 años. Como ya habrás notado, comparto solo información sencilla. Nada complejo. Solo te brindo información clara y específica sobre los principios que funcionan y que son 100% efectivos.

Tu verdadero éxito no yace cuando una persona te da dinero por algún producto o servicio. Tu éxito duradero ocurre cuando esa persona que pagó por algo que ofreces, se siente contenta con la experiencia que ha tenido al probarlo.

En caso de los productos de información, como este, ¿Cómo aplicaría vender después de vender? En realidad, al principio, tú pagaste dinero porque te agradó el título, la portada, o descripción. Pero, una vez que has descubierto el contenido, ahí es cuando realizas la verdadera compra. Cuando te sientes satisfecho(a) por la información comprendida.

Admito que es bueno ganar algo de la primera compra, pero, como vendedores, debemos concentrar nuestros esfuerzos por lograr que nuestros clientes compren 2 veces. ¿A qué me refiero? Cuando, por ejemplo, un cliente mío, ha leído y aplicado la información que comparto, y se siente contento con mis productos, ahí es cuando ya ha realizado una segunda compra. Ahí es cuando realmente estará en posición de volver a comprar, de promocionar, recomendar, y promover mis productos con sus familiares y amigos.

Imaginemos, por ejemplo, que tú sabes preparar un rico postre, y un día te decides por venderlo. Excelente. ¿Cómo empezar? Yo comenzaría tomándole unas fotografías claras y de calidad al postre. Luego, iniciaría sesión en mi cuenta de Facebook, me agregaría a varios grupos de comercio a nivel local, y comenzaría a publicar las fotografías de mi rico postre a la venta. Esto me encanta. Es sencillo, y, en mi experiencia, es uno de los casos más sencillos que conozco para “vender sin vender”. Es decir, te apalancas de la tecnología existente para llegar a posibles clientes rápidamente. Y lo mejor, es que es totalmente gratis.

Luego de que te compren, ten en cuenta lo siguiente. Haz lo que casi nadie hace. Manda un mensaje sencillo, 5 o 10 minutos después de que te han comprado. Muy corto, agradeciendo la compra, y deseando sinceramente a la persona, que disfrute del producto. Algo relacionado con eso. Simplemente, quiero que hagas notar lo orgulloso(a) que estas de tu producto o servicio, que desees que tu cliente goce de la mejor experiencia. Puedes dar algún tip o consejo adicional. Pero, recuerda, solo algo corto. No esperes respuesta.

Al hacer esto, estás vendiendo después de vender. Parece algo muy simple, pero de verdad, esto hará que tu cliente sienta aún más, que ha hecho una excelente compra. Te ganarás su confianza en tiempo récord, y, lo mejor de todo, es que, se convertirá en un cliente que trae a más clientes.

Haz una lista de ideas para vender después de vender. Es decir, para mantener ese contacto necesario con aquellas personas que ya te han comprado. Es bueno que investigues la experiencia que ha tenido tu cliente al probar tu producto. Así, obtienes retroalimentación, y ganas la atención de nuevo.

La mayoría de los vendedores, constantemente presionan a sus clientes para que les compren algo. Para ellos, el éxito es ese, lograr que el cliente de su dinero para intercambiarlo por lo que se vende. Pero, sólo llegan hasta ese momento. Se sienten poderosos porque les han comprado, pero, lo que no es correcto, es que no se preocupan por saber cómo le ha ido al cliente con su compra. Y eso, es lo que quiero que tú no hagas. Quiero que confíes tanto en tu producto o servicio, que no temas preguntar al cliente, minutos, horas, o días después, cuál ha sido su experiencia. Hazlo y seguirás convirtiéndote, como lo digo, no en el mejor vendedor, pero sí, en la persona a la que todos le querrán comprar.

Secreto No. 6

LA ACCIÓN SIEMPRE GANA

Hemos llegado al secreto que no podía faltar. La única garantía que tenemos como emprendedores es LA ACCIÓN. Porque “*nada sucede, hasta que haces algo*”. The 10X Rule, o Regla 10X, es un principio de un libro escrito por Grant Cardone, a quien ya he mencionado antes en capítulos anteriores. Y significa, como su nombre lo dice, multiplicar tus metas y acciones 10 veces. Es decir, si tengo una meta de ganar 100,000 pesos, lo que debo hacer es tomar acción masiva, como si mi meta fuera de ganar 1,000,000. Es decir, he multiplicado mi meta x 10, y mis acciones x 10.

Seamos sinceros, ¿en cuál de las 2 metas te gustaría quedarte corto y fracasar? ¿En la de 100,000 o en la de 1,000,000? Si, por ejemplo, haces lo de siempre y tu meta es el primer número. Y después de trabajar al nivel que estás acostumbrado, generas unos 90,000 pesos. Nada mal, ¿verdad? Pero ¿qué pasa si multiplicas tus acciones, haciendo que tu meta sea 10 veces mayor de la inicial, y aun así fracasas, y solo logras ganar 800,000 pesos? Mucho mejor, ¿no es así? Yo estaría mucho más contento fracasando en la segunda meta, que en la primera. Espero que tú también.

Y de esta manera, te das cuenta, que no tiene de malo fracasar. Fracasan aquellos que, por miedo, no toman acción. El miedo a actuar es el aniquilador de sueños, fortunas, y riqueza.

Ahora bien, si existiera una fórmula para conseguir todo lo que quieres en la vida, ¿la probarías? Lo digo en serio, si realmente estuvieras seguro de que, siguiendo una receta, podrías ser, hacer, y tener, todo lo que anhelas, ¿harías lo que fuera necesario? **ESA ES LA PREGUNTA QUE REALMENTE IMPORTA. ¿LO HARÍAS?** Todos los seres humanos contamos con las mismas condiciones para avanzar o no.

El secreto

Ahora te comparto algo personal. Hace poco menos de 10 años, me encontraba prestando servicio misional, en el sur de México. Pasé dos años vendiendo algo que no es tangible ni físico. Algo que es más difícil de vender: las ideas, el conocimiento, y el cambio. Y sin percibir ningún tipo de salario.

Como cualquier organización de ventas, había compañeros que tenían mucho más éxito que otros. Siempre era de admirar los resultados tan notables que lograban mes con mes.

Yo era muy curioso. Me preguntaba qué era lo que los hacía distintos. Quería saber cuál era el secreto de sus éxitos. Deseaba ser como ellos.

Un día, tuve la oportunidad de salir a trabajar con uno de ellos. Uno de los mejores. Se llamaba Elder Stewart. Yo esperaba con ansias descubrir los secretos que utilizaba para enseñar a la gente. Deseaba aprender todas sus técnicas. Mas, fue grande mi sorpresa al confirmar, que, enseñaba igual que todos los demás, y ninguna de sus técnicas me fue desconocida. Lo único diferente que hicimos fue trabajar mucho más de lo que yo acostumbraba. Por ejemplo, si yo acostumbraba a tener 2 o 3 citas para enseñar durante la tarde, él, de alguna manera, se las ingeniaba para tener de 7 a 10 citas. Era mucho más organizado, enfocado, y tenía el don de la administración del tiempo. La verdad, trabajamos hasta muy noche.

Eran los días finales del mes de diciembre. Recuerdo que cuando ya era hora de regresar a casa, Elder Stewart se detuvo durante unos minutos a un lado de la calle, a observar su agenda. Me quedé parado unos instantes viendo pasar los automóviles. Y vi algo que me llamó mucho la atención. De pronto, se puso triste y comenzó a llorar. Como ya te imaginarás, te confieso que me sentí muy incómodo al presenciar la escena. Sin embargo, como pude le pregunté qué era lo que pasaba. En breve, se tranquilizó, y me dijo que era probable que no alcanzara su meta ese mes. Fue todo. En verdad. Eso fue lo único que dijo.

Dentro de mí, pensé, “*¿Y por eso estás llorando?*” . Pero no le dije nada. Simplemente espere a que se reincorporara y emprendimos de nuevo el camino hacia la casa.

Tiempo después comprendí la lección. Y deseo que tú también comprendas esta enseñanza. La verdad es que todos podemos establecer metas, pero solo los exitosos, se dedican a lograr metas. Este compañero realmente comprendía que el éxito es importante. Sabía que esa meta era suya, y le dolía el pensar que, por alguna circunstancia, no la llegara a alcanzar. Esa es una de las diferencias más notorias.

Quizás esto no sorprenda. Pero es la verdad. Y mientras no valoremos nuestras metas y objetivos, nada va a cambiar.

Logra todas tus metas

Ahora bien, esa fórmula de la que hablo tiene que ver con ajustar, no solamente nuestras acciones, sino también, nuestra mentalidad. Sí, es vital engrandecer nuestra visión e imaginación. Debemos multiplicar nuestras aspiraciones, para poder rebasar cualquier meta que tengamos. Por meta, no me refiero solo a metas financieras, sino de salud, estado físico, estudios, trabajo, familia, etc.

A tu mente le gustan los retos. Y es hora de que establezcas algunos. Solo hazlo. Escribe 5 de tus metas principales. Luego, a un lado de cada una, vuelve a escribirlas, sólo que multiplicadas, cada una, por 10. Y también escribe las acciones que deberás realizar para lograrlas. Acción masiva. No tengas miedo. Toma, como dice Helio Laguna: “ACCIÓN MASIVA IMPERFECTA”. No temas equivocarte. También lo dijo el hombre más rico de Asia, hace unos meses, en una entrevista: “Comete todos los errores posibles”. De eso se trata, de aprender, en pocas semanas y meses, lo que, a otros, de otra manera, y por miedo al qué dirán, les toma muchos años, o toda una vida.

Una última cosa, recuerda que si no estás recibiendo crítica continuamente, significa que aún no estas llamando la atención. Y si no estás generando atención, no estás tomando suficiente acción. Así que, de nuevo, te lo recomiendo, conviértete en un(a) maniaco(a). Haz que la gente te vea como si fueras un(a) súper humano(a), capaz de trabajar a velocidad e inteligencia extraordinarias. Todo esto, poniendo en práctica el principio de que, sin importar tu preparación, LA ACCIÓN SIEMPRE GANA.

Una nota importante

Al final de todo, quiero que sepas que, rara vez, nos movemos o actuamos más allá de nuestra imaginación. Por eso, las acciones correspondientes, contenidas en el secreto número 1, sobre crear un jardín, aplican para que te veas a ti mismo(a) como un(a) emprendedor(a) audaz, siempre hacia adelante, con una obsesión de hierro y mentalidad abundante. Si, al igual que yo, has tenido problemas para motivarte, salir adelante, y romper candados o bloqueos emocionales, estas prácticas te ayudarán a modificar, primeramente, tu autoimagen, a nivel inconsciente. Luego, al verte de manera distinto, te sentirás mucho mejor, vas a expandirte más allá de tu zona de confort, y la acción que tomes fluirá de manera natural y determinada. Jamás desistas.

Secreto No. 7

LA LEY DEL 33%

Tenemos que terminar con broche de oro. Por eso he dejado este secreto hasta el final. Porque quiero que, al concluir la lectura de este libro, hagas de tu prioridad el trabajar en este principio.

Desde hace unos 5 años, me establecí la meta de ser libre. De dejar de depender de un jefe o empleo. Decidí que sería exitoso, financieramente hablando. Deseé, por primera vez, no pasar por los mismos conflictos económicos que he observado por años y años en algunos familiares o conocidos.

En ese momento no sabía cómo comenzar, o qué hacer. A lo único que pude recurrir es, a los libros. Me leí libro tras libro sobre desarrollo personal, liderazgo, finanzas, negocios, e inversiones, etc. Estudié autor tras autor, y llegué a leer más de 50 libros cada año.

Todo esto, ¿me ayudó? Quizás sí, pero no mejoró mi situación económica. Pasé 3 años teniendo sólo lo suficiente, o menos de eso.

Un sencillo evento marcó la diferencia

Hace exactamente un año, recibí un mensaje de un hombre que deseaba comprarme, algo que ofrecía, en uno de los grupos de Facebook.

Ese día, no solamente compró el producto que ofrecía, también me dio varios consejos sobre cómo mejorar mis ventas. Una compra, que sólo debía durar unos 5 minutos, se convirtió en una charla de 2 horas.

La verdad, yo me sentía estupendo. Era la primera vez que conocía a alguien muy exitoso en los negocios. Su actitud era la de un hombre seguro y confiado de sí mismo. Al final nos despedimos y él se fue.

Al día siguiente, durante la tarde, me volvió a mandar un mensaje. Me preguntó sobre algo respecto al producto que le había vendido un día antes. La verdad, la pregunta se me hizo algo simple, pero accedí a verlo para explicarle detalladamente. Llegó a mi casa unos minutos después, y en menos de 3 minutos había respondido a su inquietud. Y una vez más, algo que debía tardar no más de 5 minutos, se convirtió en una charla más de poco más de 2 horas.

Yo estaba impactado, ya que, nunca alguien se había preocupado francamente por ayudarme. Entendí que, lo de la pregunta del producto, era solo un pretexto para poder verme. Ese día recibí algunos de los consejos que he compartido contigo este día, a través de este libro. Cuando ya era noche, se despidió diciendo algo que me causó asombro. Dijo: *“Manuel, valoro mucho mi tiempo. Este tiempo es para mi familia. Pero he decidido venir y hablar contigo, porque creo que lo vales. Creo que puedes hacer y lograr mucho más”* . Me quede paralizado unos instantes. Le agradecí y él se fue.

Ahora bien, comparemos esto. Como te dije, llegué a leer más de 50 libros al año. Pasé cientos de horas leyendo uno tras otro. Pero esto, nunca ayudó a mejorar mi situación.

Cuando conocí a mi mentor, Ismael, en dos días, pasé 4 horas hablando con él. Sólo 4 horas. ¿Surgió esto algún efecto? INMEDIATAMENTE. Así es, de inmediato me sentí empoderado.

Fue algo impactante la energía mental que sentía por primera vez. Sabía exactamente qué hacer para incrementar mis ingresos y mis ventas. ¿Lo logré? Vaya que sí. En sólo una semana, dupliqué lo que ganaba semanalmente. A la tercera semana, lo tripliqué.

Me sentía invencible. Era lo que mi familia y yo siempre habíamos deseado. Ahora estaba ganando mucho más de lo que ganaba en mis antiguos empleos. Mantuve ese ritmo de ingresos durante los siguientes 5 meses. Y luego, de pronto, comenzó a bajar. Mis ingresos fueron disminuyendo poco a poco.

Me preguntaba: “¿*Por qué pasa esto?*” . Realmente seguía practicando los mismos principios que había aprendido en los 2 días que había conocido a Ismael. Pero, de alguna u otra manera, parecía no funcionar.

¿Qué dejé de hacer?

Llegó el momento en que me detuve y me pregunté a mí mismo: “¿*Qué dejé de hacer?*” Y la respuesta fue sencilla. Simplemente, había perdido el contacto con Ismael. Deje de tener esa referencia exitosa en mi vida.

Tiempo después, Ismael regresó a la ciudad. Cuando supe, le mandé mensaje y fui a su casa. Platicamos por horas. Y de nuevo, volví a sentir la misma energía que había experimentado meses atrás. Ahora las charlas eran más seguidas. Cada semana. Y, ¿Qué crees? Comencé otra vez a obtener los resultados que deseaba.

Interesante, ¿no lo crees? ¿Cuánta influencia posee una sola persona para cambiar tu vida? La respuesta es: ENORME.

A lo que quiero llegar, es a lo siguiente: 300 libros, conferencias, seminarios, talleres, entrenamientos, nada de eso hizo la diferencia, en mi vida. ¿Qué marcó la diferencia? TENER UN MENTOR, aunque solo fuera por pocas horas.

La ley del 33%

La primera vez que escuche esto, fue en un video del inversionista Tai Lopez. Vale la pena verlo. Si gustas, dirígete al enlace: <http://bit.do/porqueleounlibroaldia> para verlo.

Según Tai, el aprendizaje sucede de diversas formas. Pero, hablando de negocios, ventas, e inversiones, el único aprendizaje que debe interesarnos, por lo menos en un inicio, es el aprendizaje vía OSMOSIS.

Por osmosis, entendemos lo siguiente: *“Influencia recíproca entre dos individuos o elementos que están en contacto”*.

Básicamente, los seres humanos no progresamos al nivel que podríamos, porque pasamos la mayor parte del tiempo con gente que no aspira a grandes cosas en la vida. Entonces, naturalmente, tendemos a seguir los pasos, ideas, y creencias de las personas que nos rodean. ESO ES OSMOSIS. Ser arrastrados por el contacto que pasamos año tras año, con la familia, amigos, y colegas.

Entonces, ¿Qué es lo recomendable? Equilibra tu tiempo. Si pasas todos tus días con personas tóxicas, sin sueños, y sin aspiraciones, no te sorprendas de encontrarte en esta categoría en poco tiempo. Y de la misma manera. Si sientes que has tocado fondo, es necesario ser impulsado. Necesitas ser jalado hacia adelante. Y eso solo se logra cuando convives o tienes contacto con gente mucho mejor que tú. Gente con experiencia. Hombres o mujeres que ya han logrado el éxito que tú sueñas con alcanzar.

Naturalmente. Te sentirás incómodo al principio. Pero es natural. El aprendizaje nunca es cómodo. Requiere de unir dos mentes en un lugar determinado, y permitir que suceda la magia de la osmosis.

Tal y como me pasó a mí. Fueron solo 4 horas las que pasé con mi mentor, en una primera estancia. Y, ¿tuvo eso algún efecto? Vaya que sí.

Divide tu tiempo

Lo que recomienda Tai Lopez, es lo siguiente. Divide tu tiempo semanal en 3. Es decir, 33% de tu tiempo lo dedicarás a pasar tiempo con gente que necesite de ti. Gente, a la que tú puedas ayudar en algún sentido, enseñar algo, o hasta convertirte en el mentor de un joven que requiera de apoyo. Otro 33%, lo pasarás con tu familia y amigos cercanos. Y el otro 33%, el enfoque principal, será buscar pasar tiempo con gente mejor que tú. Mentores, guías, en general, gente con mucha más experiencia que tú.

Esta es una de las recetas perfectas para tener éxito en cualquier aspecto de tu vida. ¿Necesitas bajar de peso?, busca un mentor. ¿Quieres duplicar tus ingresos y no sabes cómo?, busca un mentor. ¿Las cosas no van bien en tu matrimonio o familia?, de igual manera, busca un mentor. Sé humilde. Alguien conoce perfectamente por lo que estás pasando, y está ahí para decirte: *“No es el fin del mundo. Hay una solución. Permíteme ayudarte”* .

La gran pregunta

Entonces, ¿Cómo comienzo? Mi consejo más sencillo es: “Vuélvete visible”. Como lo mencioné anteriormente, independientemente que seas o no bueno en lo que haces: “*Es mejor ser visto a no ser visto*”. Si no hubiera sido por esa publicación que hice en uno de los grupos de comercio en Facebook, quizá jamás hubiera conocido a Ismael. Por lo que, tampoco este libro existiría.

Lo que te recomiendo

1. Pregunta, pregunta, pregunta. Algo que yo hice personalmente es observar. Primero observaba a las personas que me rodeaban, y si realmente deseaba aprender algo de alguien, entablaba una conversación. Por lo general me daban ideas y consejos. Otros, me recomendaban buenos libros.
2. Agrega a gente exitosa en redes sociales. Sé que esto se convierte en una amistad muy superficial, pero mejor es algo a nada. Si lo único que ves en redes sociales es lo negativo del mundo, jamás progresarás, porque eso influye en tus pensamientos y en tu comportamiento. Por eso, sigue el consejo de Peter Voogd. Él dijo: “*Si quieres ser millonario, pasa tiempo con billonarios, y lo lograrás mucho más rápido*”.
3. Manda mensajes (Facebook o alguna otra red social) cortos a gente exitosa en aquellas áreas que tú deseas ser mejor. Algunos quizás nunca verán tu mensaje. Otros sí, y hasta te contestarán. Es increíble, pero sí habrá quien te contestará y te ofrecerá ayudarte o te brindará algún consejo. Agradece.
4. No busques perfección. Esta es la clave. No hay mentores perfectos. Son personas como tú o como yo, con errores. No juzgues, solo aprende aquello que sí puedas utilizar.
5. Si quieres conocer gente interesante, sé tú, interesante. Viste bien, aumenta tu vocabulario, lee. En fin, trabaja consistentemente en tu desarrollo personal y social.

Haz estas cosas, y te encontrarás, en poco tiempo, conviviendo con personas mejores. Estarás en el camino a aprender naturalmente y ser impulsado hacia los éxitos que mereces. Una sola persona, puede ser capaz de acortar tu curva de aprendizaje. Puedes pasar de la frustración, desesperación, y pobreza, a la felicidad, satisfacción, y abundancia, a gran velocidad. Te lo garantizo. Porque yo lo he vivido.

Un consejo más. Quizá, al igual que yo, tengas dificultad de ajustar exactamente el 33% de tu tiempo para las partes necesarias. No te preocupes. Empieza donde puedas. En mi caso, me preocupo por pasar tiempo con mis mentores, por lo menos un día a la semana, solo pocas horas, porque no dispongo de mucho tiempo. Pero, lo más importante, es que no pierdas el contacto, sino que esa influencia se siga nutriendo, a través del tiempo.

Abre tu mente

Recuerda que la mente, al igual que un paracaídas, funciona únicamente si se abre. No tengas miedo a aceptar consejos, como también te recomiendo a que no temas dar un consejo a alguien más que lo necesite.

Y por favor, recuerda que nada de esto funciona, si se te olvida el secreto 6, La Acción Siempre Gana. No importa que seas la persona más lista. Quiero que seas mejor, y para eso debes convivir con gente mejor que tú. Así que comienza hoy. Si no tienes opciones, por lo menos mándame un email a manueldelacruzescalante@gmail.com y con gusto platicamos. Yo estoy para servirte. Aprendamos vía osmosis. Es más sencillo de lo que te imaginas. Porque ocurre inconscientemente.

Sigo Vendiendo, sigo Aprendiendo

Esto de aprender y mejorar nunca termina. Solo los que hemos decidido emprender y vender, sabemos lo que significa vivir como muy pocos estarían dispuestos a vivir. Hay sacrificio, pero todo es en base a la visión que se tiene, de que existe algo mejor.

Entonces, en este capítulo extra te compartiré al menos dos aprendizajes que deseo medites, porque esto no lo sabía o no lo comprendía tal y como lo hago el día de hoy.

Aprendizaje N. 1

“Si quieres llegar rápido ve sólo. Pero si quieres llegar lejos ve acompañado(a).”

Hay un poder que solo los más grandes conocen. Quienes logran acumular inmensas riquezas y éxito en tiempos récord, reconocen que nada de eso se logra por sí mismos. Como lo dijo quizás el mejor jugador de baloncesto de la historia, Michael Jordan:

“El talento gana partidos. Pero el trabajo en equipo gana campeonatos.”

Así de sencillo. Te lo digo directo. Necesitas un equipo. Ya sea de trabajo o tipo Mastermind. Ahora te lo explico.

Hace dos años, cuando comencé a vender en cierta compañía de comunicación e internet, desde un inicio, quien era mi jefe directo, me lo dijo así: *“Manuel, si vendes sólo, podrás hacer algún dinero, pero si deseas realmente ganar mucho y vivir de esto, necesitas formar un equipo.”*

Prácticamente, debido a mi falta de confianza en mí mismo y miedo a ser un líder, no abracé ese consejo de inmediato. Y no sabes cuánto lo lamento. Lo hice meses después de que me lo dijera, y automáticamente comencé a ganar más y a darme más seguridad en cuanto a mi desempeño.

Actualmente, aunque ya no vendo directamente para esa compañía, cada semana sigo recibiendo cheques, porque el equipo que formé hace tiempo sigue vendiendo, y yo recibo algunas comisiones de ello. Lo cual es estupendo.

Así que, aprende liderazgo. Crece como persona. Prácticamente, si desarrollas el hábito de “construir tu jardín”, como lo menciona el secreto 1, te estarás convirtiendo en un imán de personas excelentes que querrán trabajar contigo. Pero, como ya sabes, la constancia es clave. Nunca desistas.

Te Regalo un Libro

Mi objetivo principal es darte valor. Así que, si necesitas información sobre liderazgo, es posible que yo te pueda ayudar. Tengo un libro que se llama Liderazgo sin Límites. Te adelanto que, al igual que “Cómo Vender sin Vender”, es un libro pequeño, pero sustancioso. Quizás te pueda ayudar a ser un mejor líder por las ideas y principios que contiene.

Simplemente, si deseas una copia digital del libro, envía un email a manueldelacruzescalante@gmail.com. Lo único que deberás hacer es escribir, en asunto: “libro liderazgo”. No tienes que escribir nada más si no lo deseas. Solo con leer ese título podré darme cuenta que deseas el libro y te lo enviaré en cuestión de minutos o pocas horas. Pero créeme que lo recibirás. Ese es un compromiso.

Ahora bien, al principio de este aprendizaje 1, mencioné la palabra Mastermind. Supongo que ya la conoces. Es parecida al secreto de la ley del 33%, pero te la recalco. Debes pasar una tercera parte de tu tiempo con amigos (mentores, líderes), que también estén relacionados con la industria o carrera en la que te desenvuelves.

Algunas de las personas más exitosas que conozco pagan mucho dinero al año para reunirse 2 o 3 veces al año con quienes van muy adelante en sus industrias. Y esto lo hacen porque desean actualizar sus conocimientos, tácticas, y estrategias, las cuales pueden implementar en sus negocios, para experimentar crecimiento y expansión en sobremanera.

Comienza paso a paso con esto. Si ya lo haces, mis felicitaciones. Simplemente sigue avanzando. Y continúa aplicando las ideas que te compartí en el secreto 7.

Aprendizaje N. 2: Multiplica tu impacto

Lo más seguro es que ya lo sabes y no te lo tengo que decir, pero vivimos en una era mágica. El internet hace posible cambiar la manera de hacer negocios y literalmente, tú puedes vender sin vender en esta era digital.

Tú tienes un mensaje

Algo que he aprendido en este tiempo, es que cada persona tiene algo único. Ya sea conocimiento, talento, o experiencia. Y como seres humanos, tenemos la necesidad y obligación de compartir eso que nos hace únicos con los demás. Esto se convierte en nuestro mensaje. Sé que tú tienes algo que a mí me puede servir. Y yo podría ser un mejor hombre, esposo, hijo, o emprendedor, si conociera eso que me hace falta.

Por esa razón es que te comparto este aprendizaje. Si quieres llegar lejos y construir un negocio que te de riqueza y valor, deberás multiplicar tu impacto.

El impacto tiene que ver con el valor que provees a las personas que te rodean. Sin embargo, como vivimos en la era de la conectividad, ese impacto puede llegar a miles, o millones de personas.

Ahora bien, yo no te estoy pidiendo que sea tu meta el llegar a millones de personas. No obstante, lo que deseo es que comiences a utilizar más tus redes sociales y que busques conectar con más personas como tú. Es el momento. Esto lo deberíamos haber hecho hace 10 o 20 años, pero aún estamos a tiempo. Esto apenas inicia. Así que incrementa tu impacto. Más impacto es igual a más influencia y riqueza. Siempre recuerda eso.

REGALOS

¡Excelente! Hemos llegado a la parte donde, simplemente, deseo añadirte mucho más valor. Es por eso que voy a agregar algunos regalos, a parte del libro de liderazgo, que mencioné anteriormente.

Para que te los haga llegar, simplemente realiza el mismo procedimiento. Envía el email a manueldelacruzescalante@gmail.com. En el asunto del email incluye “Regalos”, para, en cuestión de unos minutos, o a lo mucho, unas pocas horas, te envíe directamente los archivos.

Ahora bien, para que sepas exactamente qué te estoy ofreciendo, permíteme explicarte.

Regalo #1 – Las 4 Gemas del Liderazgo

Aprende una manera efectiva de leer la personalidad de las personas, a fin de que sepas cómo influir en ellos, y saber que les motiva a comprar algún producto o servicio. Después de leer esto, vas a identificar, instantáneamente, que tipo de gema predominante eres tú, y sabrás cómo comunicarte más efectivamente con las personas que te rodean.

Regalo #2 – Más Energía, Más Ventas

Sentirte mejor es igual a más ventas. Cuando te sientes genial acerca de ti mismo, esto, naturalmente, te llevará a realizar las acciones correspondientes, a fin de prospectar, dar seguimiento, utilizar estrategias, y ser fuerte ante el rechazo o los “días malos”, que, sin duda, todos experimentamos.

Con esta guía aprenderás cómo aumentar tu energía. Ojo, no estoy hablando de fuerza, sino de ese arte de sentirte genial, siempre que trabajes, día a día, a favor de la consecución de tus objetivos.

Regalo #3 – Libro Gratis

“Obligado a Emprender: Oro Molido Para Convertirte en un Emprendedor Exitoso, sin Importar tus Circunstancias”

Regalo #4 – Video: El Secreto del Éxito Muy Poco Reconocido

Literalmente, hace 3 años. compartí este “Secreto” con un amigo, Vidal. Este hombre, joven, casado, y con 2 hijos pequeños, había estado intentando emprender, porque deseaba crear su propia libertad, a través de un negocio de redes de mercadeo. Sin embargo, por más que luchaba para tener éxito, simplemente no conseguía sentir confianza para conseguir sus objetivos.

Una tarde, lo cité un lugar de la ciudad, para platicar. Nos sentamos, pedimos algo de tomar, y platicamos por una hora.

En ese tiempo, abrí un cuaderno que utilizaba para notas, e hice un dibujo en la hoja, y lo que siguió, fue explicarle cómo es que funcionaba el éxito en cualquier área de la vida, y más que otra cosa, en el emprendimiento o ventas.

No sabía el efecto que esto tendría en su vida, hasta un año después, cuando lo vi viajando, haciendo crecer enormes equipos de ventas, comprando autos increíbles, y brindándole a su familia, todo lo que antes, era un simple sueño.

Este mismo principio, es el que te compartiré en este regalo #4.

Regalo #5 – MM15: Mejores Metas en 15 Minutos

Esto lo aprendí de mi mentor, Ismael, y no estaba incluido, antes en el libro, porque me lo compartió hace apenas unos pocos meses.

En este archivo, voy a compartirte, una manera más sencilla y específica sobre cómo fijarte metas, que tengas seguridad de alcanzar. Vamos a descubrir, que el éxito en la consecución de metas no está en el cómo, sino en el por qué.

Así que, adelante, envía el email a la dirección de correo electrónico antes mencionada, y solo menciona la palabra “Regalos”, en asunto, para enviártelos en el menor tiempo posible.

De verdad, espero esto te sirva, tal y como me ha servido a mí, a generar la confianza para saber, con total seguridad, que **TODOS LOS DÍAS PUEDO VENDER SIN VENDER. Sí, Todos los Días.**

GRACIAS

Concluyo agradeciéndote, una vez más, por haber invertido tiempo y recursos en mi libro. Y sinceramente, deseo, que por lo menos, una sola idea haya impactado tu progreso. Eso es suficiente. De nuevo, si puedes calificar este libro en Amazon, te agradezco lo hagas. Comenta que te ha parecido.

Te deseo éxito. Mucho éxito. Y, si lo deseas, y en algo te puedo ayudar, te invito a contactarme directamente en:

manueldelacruzescalante@gmail.com
<https://www.facebook.com/manueldelacruzesc/>

También me encuentro trabajando actualmente en una Fan Page de Facebook, para poder así tener un lugar donde conectar personalmente con toda la gente que sigue Como Vender sin Vender. Si te interesa seguirla, solo dirígete a <https://www.facebook.com/comovendersinvender/>

El valor que puedes aportar es totalmente bienvenido. Recuerda, si te juntas con 4 ganadores, tú serás el 5to.

Un mensaje final para ti

Hace ya 3 años, desde que, Ismael, me dijo, aquella noche, que había apartado unas horas de su tiempo, que normalmente utilizaba para estar con su familia, para compartir conmigo algunas de sus ideas, experiencia, y herramientas de negocio.

Recuerdo sus palabras, y las guardo siempre para cuando las necesito. A veces, es difícil creer en ti, cuando la familia o amigos no creen tampoco. Esto me pasó hasta el día en que Ismael me dijo:

***“Creo que vales mi tiempo,
y creo que puedes lograr
muchas cosas más”.***

De igual forma, sé que no te conozco aún, pero sí has leído este libro hasta este punto, algo me dice que sabes que lo vales. Sabes que vales el tiempo para nutrir tu mente con nuevos aprendizajes.

Tengo un hábito. Este hábito es que, pase lo que pase, cuando alguien me escribe a mi email: manuelydelacruzescalante@gmail.com, siempre, te lo repito, siempre respondo personalmente, lo antes posible, a esos emails. Sé que detrás de esos emails, no hay números, ni ventas. Hay seres humanos. Seres humanos reales con sueños reales.

Es por eso que siempre contesto. Sinceramente, creo que vales mi tiempo. Lo vales, cada segundo. Y, también creo que, puedes y vas a lograr muchas cosas en tu vida, y vas a tener un gran éxito, mayor al que antes ya hayas experimentando, en los próximas semanas y meses.

Si una cosa haces distinta, de ahora en adelante. Sí, como te digo, desde HOY MISMO, es: rodéate de gente mejor que tú. No tengas miedo. A veces se requiere un poquito de humildad para aceptar ser enseñado. Por pensar que yo podría solo, tarde mucho tiempo, de hecho, años, simplemente dando vueltas y cometiendo los mismos errores. **Aprende de mi experiencia** . Haz la prueba. Y observa a tu alrededor, y haz el esfuerzo por relacionarte, de cualquier forma, con aquellas personas que sean, hagan, o tengan esas cosas que tú mismo(a) deseas para ti. Llegarás más pronto de esa manera. Garantizado.

Aquí abajo te dejo una lista de otros libros de mi autoría. Son, al igual que Cómo Vender sin Vender, directos, sencillos, y al grano.

Una vez más, felicidades por tu inversión. Ha sido un verdadero placer haber interactuado contigo, a través de estas palabras. ¡Hasta luego!

Manuel de la Cruz

Más libros por Manuel de la Cruz

Libros disponibles en Amazon.com, Amazon.com.mx, y Amazon.es.
Solo da click en el nombre del libro, si deseas leer la descripción.

[TU FELICIDAD VENDE: 7 Pasos para atraer mejores clientes, socios, y oportunidades de oro](#)

[Como Vender sin Vender: PERSUASIÓN, Los 7 Secretos](#)

[Obligado a Emprender: Oro Molido Para Convertirte en un Emprendedor Exitoso, sin Importar tus Circunstancias](#)

[APRENDIZAJE VÍA OSMOSIS: El Método Comprobado y Rápido Para Progresar, Vivir Tus Sueños, y Alcanzar Tu Potencial](#)

[El Genio de la Productividad: Guía de Pasos Sencillos para Ser, Hacer, y Tener, Todo lo que Desees](#)

[LECTURA RÁPIDA E INTELIGENTE: Leer Más, en Menos Tiempo, Hecho Sencillo](#)

Destruye tu Miedo: 7 Herramientas Efectivas para Hablar en Público con Entusiasmo, Valor, y Confianza

7 Hábitos, 50 Principios: Enseñando y Practicando los Hábitos de Efectividad, en la Escuela y en el Hogar

MÁS DINERO, MÁS OPCIONES: 7 Cosas que el Dinero Puede Comprar, y una Guía Rápida para Desarrollar una Mentalidad Ambiciosa

LIDERAZGO SIN LÍMITES: 5 Principios de Éxito para Desarrollar tus Fortalezas, Aumentar tu Influencia, y Dirigir tu Vida

El Éxito No Tiene Pies: Descubre tu amor interior, y transforma tu mundo

Los Héroes Reales No Usan Máscaras