MÓDULO 01

FUNDAMENTOS MENTALES

01

SESIÓN

***Hoja de Trabajo***

# TODOS SOMOS VENDEDORES

*Vendes todos los días — ideas, confianza, identidad. Reconocer eso es el primer paso del millón.*

EDUARDOHERNANDEZ

MÓDULO 01 · SESIÓN 01

# TODOS SOMOS VENDEDORES

*Vendes todos los días — ideas, confianza, identidad. Reconocer eso es el primer paso del millón.*

## EL VENDEDOR QUE YA ERES

Antes de aprender a vender un producto, necesitas reconocer que TÚ ya eres un vendedor experto. Has convencido a tus padres, profesores, parejas, jefes y clientes toda tu vida. La diferencia entre quien factura el primer millón y quien no, es que el primero DECIDE conscientemente usar esa habilidad que ya tiene.

## FRASE MEMORABLE

***"Steve Jobs no vendía computadoras — vendía el sueño de ser diferente."***

Su keynote del iPhone en 2007 no mostró especificaciones técnicas durante 80 minutos. Vendió una idea, no un producto.

→ ***Tú vendes igual cuando convences a tu hijo de comer brócoli.***

**— STEVE JOBS · iPHONE 2007 —**

**MÓDULO 01 · SESIÓN 01**

# TODOS SOMOS VENDEDORES

*Vendes todos los días — ideas, confianza, identidad. Reconocer eso es el primer paso del millón.*

## EL VENDEDOR QUE YA ERES

### HOJA DE TRABAJO

**A.** Escribe 5 super-ventas que ya hiciste (desde niño hasta hoy). A quién convenciste de algo imposible, cuándo te luciste y te sorprendiste de ti mismo.

**B.** Describe cómo te sentiste con esos logros. Escribe al menos 5 cualidades TUYAS que hicieron posible cada venta.

**C.** Define 3 maneras concretas de aplicar esas cualidades HOY: en tu persona, familia, relaciones, trabajo y metas.

**D.** Reframe diario: durante 30 días, cuando pienses «me da pena vender», sustitúyelo por «vender es servir». Define dónde aplicarlo.

**E.** Compromiso 7 días: registra cada venta cotidiana que hagas sin darte cuenta.

**MI COMPROMISO DE EJECUCIÓN**

*Aplicaré lo aprendido en esta sesión antes de la próxima clase. Sin excusas.*

**FIRMA** **FECHA**