



Módulo de ventas femeninas



Hola Mujer!

Lo que más deseo es que puedas estar tan conectada con lo que haces que ames venderlo. Si tienes dificultades con las ventas, la respuesta está dentro de ti, las cosas muchas veces son muy simples, y los procesos de venta siempre son los mismos.

La diferencia radica en quienes somos a la hora de vender.

Deseo que estas preguntas que he preparado para ti traigan mucha reflexión, luz y creatividad para hacer un cambio de verdad.

39 preguntas que espero cambien tu realidad con respecto a vender.

“

***Vender es acompañar, enseñar,
transformar, liderar y ser más nosotras
que nunca!***

Responde

¿Cuál es el sentido que hoy le das a las ventas?

¿En realidad qué resistencia tienes con respecto a las ventas después de hacer una verdadera reflexión y observación de ti?

¿Qué aspectos de ti se ven comprometidos o crees que se ven afectados a la hora de vender?

¿Qué historias hay en tu industria con respecto a vender tus servicios?

¿Qué juicios hay sobre ti a la hora de vender y quién los hace?

¿Qué lugar le quieres dar a todas esas creencias limitantes en tu negocio?

¿Es verdad todo lo que te cuentas sobre las ventas?

¿Qué le haría falta a tu servicio para que te enamores más de venderlo?

¿Qué experiencia quieres que viva el cliente contigo?

Responde

¿Qué emociones concretas quieres que sienta?

¿Cómo puedes implementar estas emociones en tu proceso de venta?

¿Cómo te imaginas tu venta ideal?

¿Cómo describes al cliente que verdaderamente quieres que te compre?

¿Cómo te quiere ver ese cliente a ti?

¿Cómo quiere ser inspirado por ti?

¿Qué aspectos de ti requieren fortalecerse para ser vista por ese cliente?

¿Qué aspectos de ti hoy siguen rechazando a ese cliente y por qué?

¿Para qué quieres venderle tus servicios a ese cliente?

¿Cómo te imaginas un día lleno de libertad y 3 clientes que te dicen sí?

¿Qué tuviste que hacer o mejorar en tu proceso de venta para que esos 3 clientes dijeran que sí?

Responde

¿Qué cosas de tu oferta actual de servicios hay que eliminar porque traen el cliente equivocado?

¿Qué cosas de tu comunicación externa, redes o web hay que limpiar y/o eliminar porque no están alineados al cliente que sí quieres?

¿Qué nuevas experiencias quieres brindar, que a tu cliente soñado le encantaría y que definitivamente tú serías más creativa?

¿Cuál sería tu nueva imagen ideal al que respondería tu cliente soñado (profesional y de marca)?

¿Cómo sí estarías dispuesta a recibir más clientes soñados?

¿Cuántos clientes con exactitud?

¿Cómo distribuirías tus tiempos para tener más clientes soñados?

Responde

¿Qué cambiarías entonces en tu cierre de ventas para nutrir, sostener y liderar a ese cliente soñado?

¿Qué lugar quieres que ocupen las ventas en tu negocio?

¿Cómo será la organización que tendrás de ahora en adelante?

¿Qué necesitas hacer en la semana para que las ventas ocupen un 30% de tu tiempo?

¿Cómo serías la mejor vendedora del mundo?

¿Qué es lo que más te gusta de lo que haces?

¿Cómo puedes comunicárselo a tu cliente?

¿Cuál es el mayor impacto que tu negocio recibiría si realmente te comprometes a vender mejor y más eficiente?

¿Qué meta de venta te gustaría lograr?

¿cuántos clientes necesitas?

¿Cuántos clientes necesitas en la semana?

¿Cuál será el ritual personal que harás cada día antes de hablar con tus posibles clientes?

*Y deseo que tus
ventas sean así...
Divertidas,
femeninas, en
entrega, con alegría
y visión...*





Módulo de ventas femeninas