



Libro: Vendes o Vendes.

Autor: Grant Cardone.

Año de publicación: 2012.

– BIG IDEAS –

- 1) Tu habilidad para vender define tu habilidad para sobrevivir y proveer. No importa tu posición, título o giro profesional.
- 2) La vida es una venta y todo lo que obtengas que te beneficie es una comisión. Tu trabajo, tu esposo@, tus hijos, tu salud – Todo es resultado de un proceso de venta donde impusiste tu influencia para salirte con la tuya y obtener lo que deseas.
- 3) Una venta se lleva a cabo en cualquier proceso de comunicación o intercambio de ideas ¿Identificas estos momentos?
- 4) Todos en este planeta estamos involucrados con vender y no existe persona exitosa que no reconozca el mérito de la negociación, las ventas y la influencia.
- 5) Los vendedores movemos la economía de todo país. El mundo dejaría de girar sin los vendedores.
- 6) Todas las profesiones dependen de las ventas: doctores, políticos, abogados, entrenadores, godinez, músicos, pintores, brokers y cualquier negocio.
- 7) Hay una escasez de vendedores comprometidos con la profesión, esto es una gran oportunidad.
- 8) ¡Comprométete! La única forma de ser grande en cualquier tema es obsesionarte. Volverte un maniaco y devorar y aplicar toda la información relevante al tema que estas aprendiendo. Que la gente diga lo que quiera – Tu estarás encaminado y logrando objetivos.
- 9) Define de una vez por todas que el problema no es la economía, el cliente o el producto... ¡El problema eres tu y tu falta de compromiso! ¡Cambia eso YA!
- 10) Compromiso = Resultados = Felicidad.
- 11) PREDICE: Predecir es simplemente detectar los patrones en cuanto a las objeciones que recibes.
Tip* Lleva un cuaderno de objeciones donde escribas todas las que recibes. Identifica los patrones y las mejores respuestas posibles, solo así podrás predecir.
- 12) La única razón por la que no te gustaran las ventas es... ¡Por qué no sabes lo qué estas haciendo! Un doctor que no salva vidas no disfruta su profesión, un abogado que no gana casos tampoco... Un vendedor que no cierra tratos menos. ¡Hay que estudiar!



- 13) Para vender algo, debes de creer que lo que vendes es la mejor opción del mercado.
- 14) ¡No seas razonable en cuanto a tu fe hacia tu producto! ¡Muestra convicción!
- 15) Cuando el rendimiento de un vendedor cae lo primero que se debe analizar es el nivel de fe que el vendedor tiene en el producto ¡Uno se debe vender la idea de su producto! No engañarse a si mismo, sino, enfocarse en las cualidades y beneficios que tu producto tiene.
- 16) Compra el producto que vendes y obtén credibilidad.
- 17) Los buenos vendedores no tienen miedo a gastar dinero. La avaricia no genera buenos vendedores.²
- 18) El precio no es el problema. El problema es que no has demostrado por que tu producto es EL mejor producto para las necesidades de tu cliente.
- 19) Tienes que convencer a tu cliente de querer tu producto más que al dinero que tiene guardado en la cuenta del banco.
- 20) Al negociar no bajes tus precio, subelo. Enseña una opción más cara que la original pero que verdaderamente se adapte a las necesidades del cliente. El problema no es que tu producto sea caro si no que es demasiado caro para las soluciones que oferta. Si ofreces más soluciones, mayor oportunidad tendrás de vender. Al mismo tiempo, al enseñar un producto más caro el original se vuelve más accesible y descubrirás si el precio es la verdadera objeción.
- 21) Amar tu producto y saber que tus clientes son como tu, gente normal, que se endeuda, que compra y que se quiere sentir reconocida y admirada por sus decisiones¹ es la llave del éxito.
- 22) No existe una escasez de dinero, existe una escasez de gente comprometida con obtener su parte.
Cambia tu mentalidad a una de amor y abundancia y te darás cuenta.
- 23) Da para recibir. La gente generosa recibe más.
- 24) La gente se pone “chistosa” a la hora de soltar dinero. El dinero da identidad y seguridad a la gente, a la hora de entregar la tarjeta de crédito tus clientes actuaran raro, darán excusas y podrán hasta torcer la verdad – ¡Apegate a ellos! Apoyalos a pasar esos momentos incomodos resolviendo cada una de sus dudas. Tratalos con amor y ellos harán lo mismo.
- 25) “Second Money is Easier Than First Money” – Si ya vendiste una vez, la segunda venta siempre sera más facil. La gente compra de nuevo para reafirmar que se compra inicial fue una buena decisión.
- 26) Estas en el negocio de la GENTE, no en el negocio “X”. Pasa 80% de tu tiempo vendiendote a ti mismo y conociendo a tus clientes y 20% vendiendo tu producto.



- 27) Si tu cliente no identifica que compartes su preocupación por el mismo y su familia, te identificara como un charlatan.
- 28) Haz preguntas para conocer a tu cliente, sus expectativas y necesidades.
- 29) La gente es más importante que los procesos. Si romper un “proceso” te asegurara la venta, hazlo y soluciona lo demás después.
- 30) SIEMPRE esta de acuerdo con tu cliente SIEMPRE. Aunque diga una estupidez, dile que estas de acuerdo en que tiene derecho a ver las cosas de tal manera.
- 31) Solo se necesita a UNA persona para estar de acuerdo.
- 32) Si el cliente te limita el tiempo para hacer tu presentación, no discutas. Acéptalo y has el mejor resumen posible. Mejor empezar estando de acuerdo con el que discutiendo.
- 33) La CREDIBILIDAD te puede costar ventas. Muestra todo lo que puedas por escrito y pruebales que tu y tu producto son todo lo que dicen ser. Utiliza contratos, ordenes de compra, información impresa, data externa que valida lo que dices, ten pruebas a la mano.
- 34) Vender es el arte de dar, no de recibir. Es el arte de servir, no de vender.
- 35) La esencia de vender no es querer la venta si no querer servir.
- 36) Entrégate sin reservas a tus clientes, apapachalos y excede expectativas.
- 37) El cliente más importante es el que tienes enfrente. No te distraigas con otros prospectos o posibilidades.
- 38) El servicio es la única forma de justificar precios elevados y dejar atrás a la competencia.
- 39) Problemas con tus clientes = Oportunidades para ventas futuras.
- 40) La formula para un “HARD SELL” : Debes verdaderamente creer que tu producto es el indicado para tu cliente, no debes de tener miedo de llegar al momento incomodo donde se da el dinero y debes de estar preparado para cualquier objeción.
- 41) Aprende técnicas de cierre.
- 42) Nunca negocies de pie, siempre sentados.
- 43) “The 10X Rule” – Calcula adecuadamente la cantidad de esfuerzo necesario para lograr tu objetivo y después trabaja lo suficiente. Haz 10 veces lo que consideras necesario y no hay manera en la que no encuentres el éxito. Grant tiene todo un libro sobre [“The 10X Rule”](#) que aunque esta muy motivador, no tiene mayores técnicas o aplicaciones practicas y dice casi lo mismo que los capítulos de este libro.



EIDHI[®]
**International
University**

- 44) Exprime tu POWER BASE. Es decir, véndele a la gente cercana a ti que ya conoces y que ya confía en ti. Cada uno de ellos podrá darte al menos 10 referidos quienes también podrán beneficiarse de tu producto.
- 45) Mantén a tus clientes tan cerca como a tus prospectos. Siempre cultiva las relaciones de negocios que crees.
- 46) Usa todos los momentos para vender. Desayuna, come y cena con posibles clientes.
- 47) Una actitud positiva es más importante que el producto.
- 48) Protégete de toda la negatividad que pueda encontrarse en tu camino; noticias, amigos, familia, ¡TODO!
- 49) The Perfect Sales Process:
- a) Saluda, b) Determina necesidades y preferencias, c) Selecciona el producto y presenta/agrega valor, d) Haz una propuesta, e) Cierra la transacción.
- 50) ¡NUNCA JUSTIFIQUES UN FRACASO! Acepta la responsabilidad de tal y aprende.
- 51) Todo lo que acabas de leer no es nada si no lo aplicas. Practica a diario y crea un regimen disciplinado que te obligue a mejorar.