

# Dinámica:

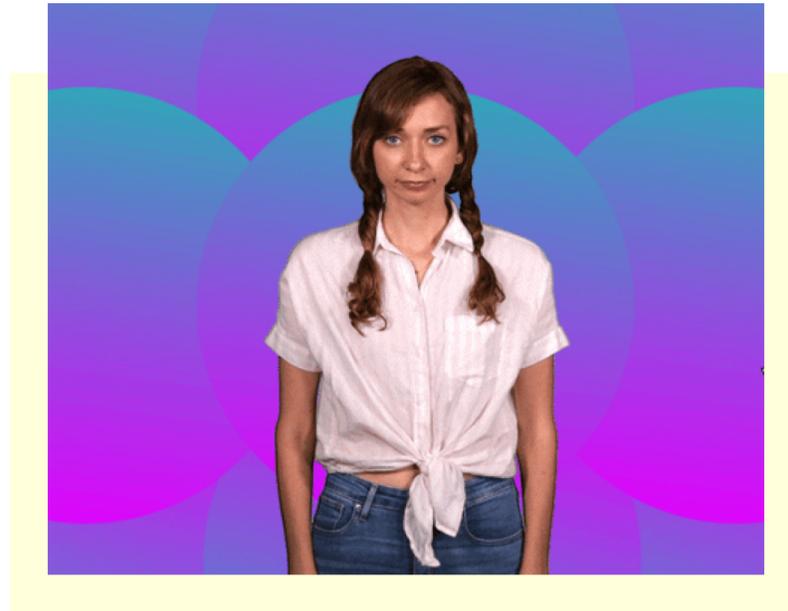
- Presentación
- Masterclass
- Mastermind:  
preguntas/respuestas y aportes

Qué hay detrás del miedo a la venta.

Antes de emprendedoras, coaches, mentoras, artistas,  
asesoras, community managers, consultoras.

# Somos vendedoras

# Qué creencias hay detrás de este bloqueo Por qué nos cuesta tanto vender



Creencias más comunes:

Se me da tan bien y tan fácil que me cuesta cobrar. (Creencia Teresiana)

Cómo voy a cobrar por algo que no me cuesta un gran sacrificio.

Cómo voy a cobrar por mi vocación, está mal, la gente me va a juzgar

**No somos**



Ley del Dharma

# Ley del Dharma

Dharma es un vocablo sánscrito que significa “propósito en la vida”.

Esta ley dice que todos los seres nos hemos manifestado en forma física para cumplir un propósito.

De acuerdo con esta ley, cada uno de nosotros tiene un talento único y una manera única de expresarlo.

Cada individuo es irrepetible y tiene un talento único. Ningún ser puede hacer una cosa igual que otro ser en todo el mundo.

Y por cada talento único y por cada expresión única de dicho talento, también existen unas necesidades únicas.

**Cuando estas necesidades se unen con la expresión creativa de nuestro talento se produce la chispa que crea la abundancia.**

# Miedo al *rechazo*

Asociamos a los vendedores con personas pesadas, intensas, invasivas y cansinas.

No queremos que nos vean así, por eso inconscientemente no ofrecemos nuestros servicios o productos

La buena noticia, Gracias a las redes sociales, internet, el marketing de contenidos y del permiso,

**Hoy podemos vender sin vender**

Cuál es mi relación con el *dinero*

Me creo merecedora de él.

Amen el dinero, háganse mejores amigos de él,  
Piensa en grande.

<https://www.youtube.com/watch?v=vMBsvvWxttE>

## ¿Quién *soy yo* para hacer esto?

Soy la que ama hacer lo hace

La que cree firmemente en si misma

La que ha invertido mucho dinero en formación, cursos, mentores, libros, etc, etc.

La que se ha leído tropecientos mil libros y artículos sobre el tema

La que ha invertido mucho tiempo en internet viendo tutoriales, reseñas, videos de su tema.

La que le va a solucionar los problemas y necesidades a mis clientes.

¿Creo firmemente que mis servicios o productos ayudarán a mejorar la vida de mis clientes?.

*¿Confío* plenamente en mis capacidades?.

Evita a toda costa compararte con la que está unos escalones por encima de ti.

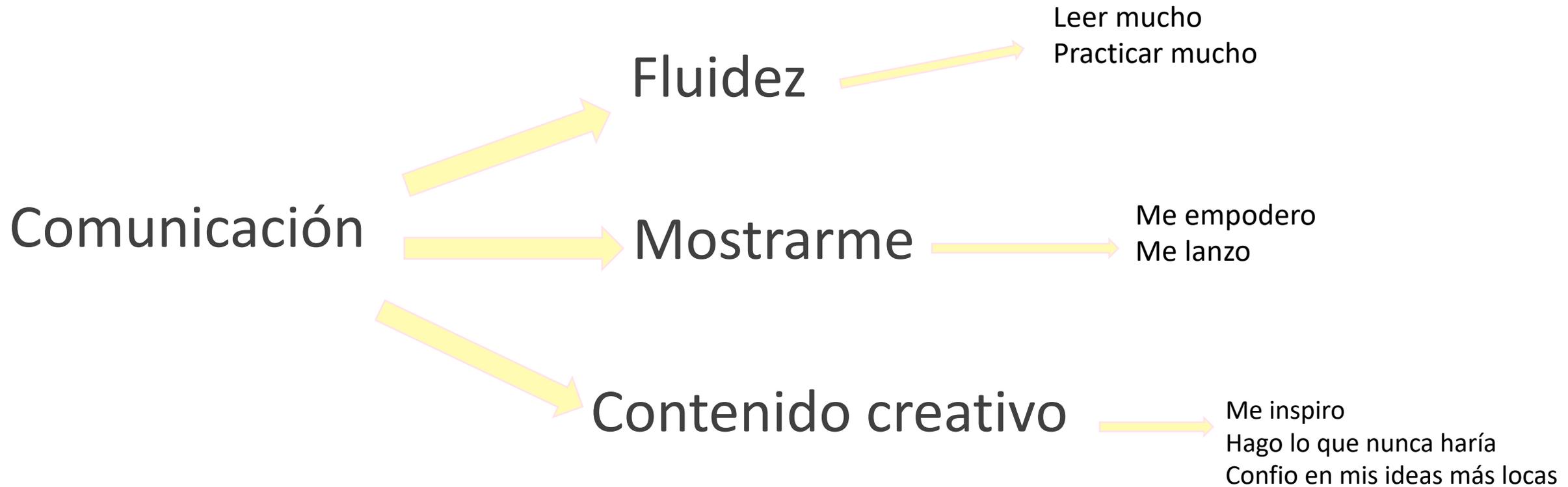
Ten claro que siempre van haber personas que necesitan de ti

Cambia en tu mente el *pensamiento raíz* de

Quiero vender para hacerme rica por

Quiero ayudar a transformar la vida de muchas personas con mis servicios y productos.

# Herramientas para *vender-me*

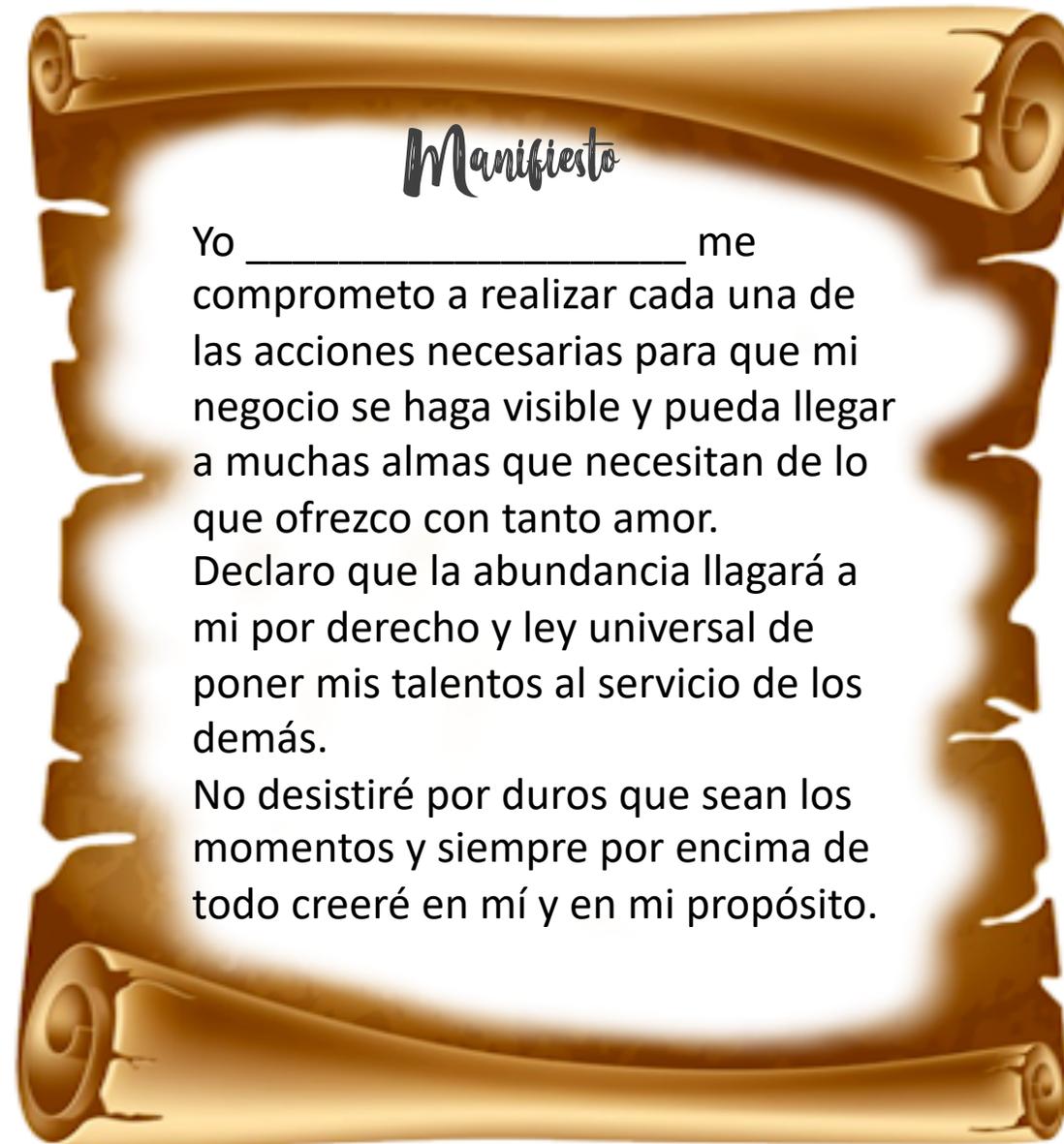


# 10 Tips para vender *sin vender* en Instagram

- Comunica siempre los beneficios de tus productos o servicios, recuerda que esto va de la persona no de ti.
- Comunica de que manera tus servicios/productos van a transformar la vida de tus clientes.
- Crea contenido educativo que soluciones esos problemas
- Utiliza la ultima imagen de tu carrusel para promover tus servicios o productos.
- Ten una destacada (entre las primeras posiciones con tus servicios/productos)
- Comparte testimonios de tus clientas o personas que hayan trabajado contigo.
- Dentro de los textos (en medio o al final) pon recordatorios de tus servicios o productos, enlázalos con el tema.
- Aprovecha al máximo las historias. Usa los stickers.
- Haz venta directa mínimo una vez al mes. Esto transmite seguridad. En post y en stories.
- Cuenta historias.

“La venta es una *consecuencia* de ayudar a solucionar los problemas y necesidades emocionales/funcionales de las personas”

[https://www.youtube.com/watch?v=gFPRwcF\\_mzU](https://www.youtube.com/watch?v=gFPRwcF_mzU)



## Manifiesto

Yo \_\_\_\_\_ me  
comprometo a realizar cada una de  
las acciones necesarias para que mi  
negocio se haga visible y pueda llegar  
a muchas almas que necesitan de lo  
que ofrezco con tanto amor.

Declaro que la abundancia llegará a  
mi por derecho y ley universal de  
poner mis talentos al servicio de los  
demás.

No desistiré por duros que sean los  
momentos y siempre por encima de  
todo creeré en mí y en mi propósito.

# Ejercicio:

1. Revisar que áreas de la comunicación debo fortalecer
2. Planificar los próximos posts y stories de venta directa e indirecta