



Los Rituales  
de un Neurovendedor  
de ÉXITO



*Los rituales y compromisos de un Neurovendedor*

## PLANIFICACIÓN DE UN DÍA DE UN GANADOR EN NEUROVENTAS

(El éxito de un ganador se forja día a día)

6:00 a.m (Despierta dos horas como mínimo para empezar el día)

- Despierta y toma conciencia de que estás diciéndote y haz que tus primeros pensamientos del día sean de poder.
- Vete al espejo, mírate y di: Yo soy un vendedor exitoso, Yo amo vender, Vender es servir.
- Visualiza el éxito en ventas que vas a tener durante el día.
- Bebe agua (al menos dos vasos y con unas gotitas de limón).
- Desayuna sano (zumos, fruta, fibra, cereales...)
- Haz ejercicio físico: (Carrera, Gym, Caminar ritmo rápido, Bicicleta....)

7:00 am

- Dúchate con agua templada y termina con agua fría (actívate).
- Vístete para el éxito.
- Escribe los objetivos que vas a tener en ese día.
- Aprovecha para convertir tu auto en una auténtica universidad (vete escuchando audios sobre ventas, marketing, persuasión, influencia...)

8:00 am

- Llega a la oficina con una sonrisa y dando los buenos días de forma sincera a tu equipo.
- Establece en base a los objetivos toda la estrategia y por lo tanto las tareas y acciones a hacer.
- Si tienes equipo, reunión: (cortas, productivas y constructivas) nunca más de 30 minutos.
- Establece con todas las personas que vas a reunirte.
- Establece a las personas a las que vas a llamar para comer durante la semana.
- Rescata todas las acciones y oportunidades que se presentaron durante el día anterior y como hacerlas un seguimiento.
- Crear agenda de llamadas diarias de clientes y visitas.
- Llamadas clientes fidelizados para estar en contacto con ellos.



### *Los rituales y compromisos de un Neurovendedor*

- Cerrar clientes de la semana pasada.
- Crea valor todos los días sobre ventas, (artículos, vídeos, libro...) conviértete en un referente.
- Enviar emails a las listas de suscriptores para darles valor, ofertas, promociones...
- Establece tu estrategia de redes sociales.

14:00 pm

- Queda a almorzar con clientes o futuros clientes.

16:00 pm

- Analizar y hacer una reflexión de lo tratado en la reunión, establece en la agenda cuando será el próximo contacto y acciones con los clientes con los que has almorzado.
- Establecer tu presencia en redes y dar valor en las mismas.
- Visitar nuevos clientes.
- Escribir correos electrónicos a más clientes para concretar reuniones, entrevistas.
- Escribe correos electrónicos felicitando a los clientes que cumplen años.

18:00 pm

- Continúa llamado para concretar nuevas entrevistas. Esto es lo que realmente marca la diferencia.
- Crea y revisa el plan de trabajo para el próximo día (citas para el día siguiente y posibles clientes con los que puedes reunirte).
- Vete añadiendo a la lista contactos que debes hacer durante la semana.
- Escribe objetivos a largo plazo

20:00 pm

- Disfruta al máximo con tus seres queridos (amigos, mujer, marido, hijos, padres, hermanos...) ahora toca darles todo a ellos.
- Celebra de alguna manera tus éxitos.
- Evita contaminarte con la televisión.
- Invierte al menos 30 minutos en leer un libro sobre ventas, marketing, éxito....
- Proceso de aprendizaje del día. ¿Qué has aprendido?
- Cena ligero
- Medita al menos 10 minutos
- Pronto a la cama.

## Los rituales de un neurovendedor exitoso

### **1- Ritual: Visualiza tu éxito.**

Tu éxito en las ventas las creas tú, no viene de tus clientes. Toma tú la responsabilidad no se la dejes nunca al cliente, estarás en sus manos.

Cada vez que visualizas tu cerebro activa una parte del cerebro llamada Sistema Activador Reticular o conocido también como el mecanismo cibernético del éxito.

Tu cerebro no sabe si es verdad o mentira lo que imagina, si tu visualizas constantemente tu éxito en las ventas, tu Sistema Reticular trabaja para focalizarse en la consecución de lo que ha creado primero en su mente.

### **2- Ritual: Afirmaciones de poder**

Todo aquello que repites constantemente en el tiempo y con la suficiente carga emocional se termina convirtiendo en una creencia.

Crea por medio de la repetición de afirmaciones de poder creencias que te lleven a amar la venta, a convertirte en ese vendedor adecuado.

*“Yo soy un vendedor exitoso” “Yo amo vender” “Vender es ayudar” “Yo ayudo al mundo”.*

### **3- Ritual: Conviértete en un N°1 en ventas.**

Estudia constantemente sobre ventas, sobre psicología de las ventas, neuroventas, comportamiento humano, neurociencia aplicada a la venta, neuromarketing, neurología, semiótica....

### **4- Ritual: Sé el que más sabe de tus productos y ten la máxima confianza en ellos.**

Trabaja en estudiar todo sobre aquello que vas a ofrecer a tus clientes (productos y/o servicios).

Tienes que estar tan seguro en él que tu mismo lo comprarías si te lo ofrecieran. Escribe una lista por lo que tu producto y/o servicio tienen que comprarlo.



**5- Ritual: Vístete para el éxito.**

La imagen en el mundo de la persuasión, la influencia y por lo tanto en las ventas es fundamental. La primera impresión que se lleva tu cliente es fundamental. Además tienes que percibir todo el día el éxito encima de ti.

**6- Ritual: Vende siempre estados emocionales, solución de problemas, minimiza los miedos de tus clientes.**

Es fundamental que sepas que estados emocionales, miedos, problemas tienen tus clientes y de que forma tu le tienes que ofrecer los estados emocionales, la pastilla que cure sus miedos y la soluciones a sus problemas.

Lo que hacen los vendedores es darles características, productos y servicios, los expertos en neuroventas damos estados, soluciones y aquello que calma sus miedos.

**7- Ritual: Sabemos bailar con la objeciones.**

Sabemos bailar con las objeciones porque somos amigos de los “Nos”. Los “Nos” nos retan a ser mejores y ayudar definitivamente a nuestros clientes.

Cuando escuches alguna objeción en tus clientes de la que no estés de acuerdo, manéjala por medio de acuerdos y no de discusiones. Siempre concuerda con el cliente.

“Entiendo lo que me está diciendo...” “ Le comprendo como puede sentirse...”

**8- Ritual: Conviértete en un entusiasta cada vez que vendas.**

El entusiasmo crea una energía en nuestros energía que los atrae.

Cuando vendemos con entusiasmo la percepción del valor del precio de lo que ofreces se dispara en la mente del cliente.



*Los rituales y compromisos de un Neurovendedor*

**9- Ritual: Utilizamos de forma productiva el tiempo.**

Las neuroventas nos facilita llegar antes a la mente del cliente y romper sus resistencias. Nuestro objetivo es hacer el mayor número de ventas en el menor tiempo posible. Eso te lo va a dar el estudiar primero que es lo que realmente necesitan, que buscan, que desean para dárselo lo antes posible.

**10- Ritual: Siempre cerramos**

Solamente ayudarás al cliente cuando cierres aquello con lo que vas a ayudarlo.

Con las neuroventas hacemos que sea más fácil que nos digan que “Sí”.

Es objetivo imprescindible que en toda reunión puedas cerrar.



*Los rituales y compromisos de un Neurovendedor*

## Los compromisos que te llevarán a ser un N°1 en ventas

- 1- Me comprometo con tener siempre una estrategia.
- 2- Me comprometo cumplir mis rituales de neurovendedor de éxito día tras día.
- 3- Me comprometo a ayudar a mis clientes.
- 4- Me comprometo a vender éticamente siempre.
- 5- Me comprometo dar el máximo valor posible en cada momento a cada prospecto o cliente.
- 6- Me comprometo a superar las expectativas de mis clientes.
- 7- Me comprometo a tomar todas la oportunidades que se me presenten.
- 8- Me comprometo a cuidarme y respetar a mis clientes.
- 9- Me comprometo a crear mi propia buena suerte con trabajo.
- 10- Me comprometo a entrenarme para el éxito día a día.
- 11- Me comprometo a dejar una huella positiva en todas las personas que se acerquen a mi.
- 12- Me comprometo a aprender todos los días e ir a la cama sabiendo siempre algo más.



*Los rituales y compromisos de un Neurovendedor*

- 13- Me comprometo a amar el dinero y las ventas porque cuantas más ventas haga y más dinero tenga a más gente podré ayudar.
- 14- Me comprometo a vivir el estilo de vida que deseo.
- 15- Me comprometo con no solo vender y sí enamorar a mi público.

- 
- 16- Me comprometo con mis sueños haciendo lo que tengo que hacer aunque me cueste.