

# Guía Ejecutiva de **Ventas:** Aumenta tu Influencia, Conecta con Impacto y Convierte con Propósito

🌟 **Bienvenida a tu próxima versión como vendedor de alto impacto** 🌟

No importa si vendes un producto, un servicio, un proyecto o tu experiencia profesional: si no sabes influir, conectar y cerrar, **estás dejando oportunidades sobre la mesa.**

**Esta guía no es teoría:** es una herramienta práctica para mejorar tu forma de comunicar valor, generar confianza y activar decisiones. Úsala como brújula para fortalecer tu presencia comercial, conectar con lo que realmente importa a tus clientes y convertir sin presionar.

## 1. Antes de vender, comprende

💬 **Ejercicio: Conecta con el problema que resuelves**

Completa estas frases para redefinir tu propuesta desde el impacto real:

- "Mi cliente ideal se siente \_\_\_\_\_ cuando \_\_\_\_\_."
- "Lo que yo ofrezco transforma eso en \_\_\_\_\_."

## 2. El arte de vender sin parecer que vendes

🔍 **Autoevaluación rápida:**

Escribe los comportamientos que practicas con frecuencia:

---

---

📖 **Reflexión:**

Quien hace las mejores preguntas, lidera la conversación. **¿Estás liderando tú o solo "presentando"?**

## 3. Haz que quieran comprarte

🌐 **Ejercicio práctico:**

Haz este breve ejercicio para mostrar valor sin presionar:

1. Elige uno de tus productos/servicios.
2. Anota 3 resultados concretos que ha generado en otros.

3. Escribe una frase como esta: "Esto es lo que pasó cuando [cliente o situación] aplicó nuestro producto/servicio: \_\_\_\_\_"

 **Aplicación:**

Convierte esa frase en un testimonio visual, post o historia que puedas compartir.

## 4. Cierra sin miedo, con intención

### Plantilla de Cierre Adaptativa

- **Para servicios consultivos:**
  - “¿Te gustaría que te mande una propuesta formal esta misma tarde?”
  - “¿Cuándo te gustaría comenzar con la primera sesión?”
- **Para ventas presenciales:**
  - “¿Prefieres llevarte este modelo (o producto) o revisamos otra opción?”

 **Mini Reto:**

Durante una semana, prueba una frase de cierre nueva cada día. Anota:

- ¿Qué reacción tuvo tu cliente?
- ¿Cómo te sentiste al decirla?
- ¿Hubo conversión o avance?

## 5. Plantilla de Acción Comercial

Completa este formato para usarlo en cada nuevo contacto, reunión o pitch:

### MI CLIENTE:

- Nombre de la persona: \_\_\_\_\_
- Empresa: \_\_\_\_\_
- Puesto o rol: \_\_\_\_\_
- Problema que enfrenta: \_\_\_\_\_
- Lo que desea lograr: \_\_\_\_\_

### MI PROPUESTA DE VALOR

- Producto/servicio sugerido: \_\_\_\_\_
- Resultado que ofrezco: \_\_\_\_\_
- Evidencia o respaldo: \_\_\_\_\_

### CIERRE Y SEGUIMIENTO

- Acción inmediata propuesta: \_\_\_\_\_
- Siguiente contacto agendado: \_\_\_\_\_

## ♥ Esta guía es solo el inicio

Usa esta guía como una herramienta de reflexión, acción y mejora continua. No es una lectura, es una bitácora de ventas. Repásala antes de una llamada importante, una presentación o una reunión con un cliente.

***La venta es la habilidad más valiosa del siglo XXI.  
Y como toda habilidad, se entrena.***

📍 Visita nuestra página web: <https://kanseicapacitacion.com>

Síguenos en nuestras redes sociales:



<https://www.facebook.com/capacitacionparaempresas>



<https://www.linkedin.com/in/kanseicapacitacion/>



<https://www.instagram.com/kanseisc/>



<https://www.youtube.com/c/KanseiCapacitaci%C3%B3n>