

Las 3 Técnicas De Ventas Efectivas De Las Mujeres Profesionales



Por:
Pilar
Vázquez

Visita:
didaskein.com
para más recursos

... Para Dejar
De Sentirte
Confundida,
Desesperada
Y Saturada
De Información Que
No Te Da Resultados

Las 3 Técnicas De Ventas Efectivas De Las Mujeres Profesionales

Para Dejar De Sentirte Confundida, Desesperada Y Saturada De Información Que No Te Da Resultados

En 1996 yo era el secreto mejor guardado del mundo, andaba siempre vibrando super abajo, porque casi nadie me compraba lo que yo quería vender, pero con las 3 técnicas de ventas efectivas empecé a facturar millones con mi negocio, y ahora es tu oportunidad de usarlas. ¡Qué bueno que pediste Mi PDF! Eleva tu vibración con mi información de regalo y llénate de mucho dinero.

2

Por: Pilar Vázquez

LAS 3 TECNICAS DE VENTAS EFECTIVAS DE LA LEY DE LA CONVERSION DE LAS MUJERES PROFESIONALES

Técnica #1

Tu Valor: Captar la atención de la persona hablándole de que tu tienes algo que le interesa a ella y del problema que ella tiene, y olvidándote para siempre de lo que te interesa hablar a ti, y olvidándote de hablar de ti, porque tienes que concentrarte EXCLUSIVAMENTE en poder mostrarle a la persona, que tu sabes algo de este problema y mucho de cómo se soluciona dicho problema, para que así ella se de cuenta de POR QUE es importante que te



Visita para más recursos:
didaskein.com

Las 3 Técnicas De Ventas Efectivas De Las Mujeres Profesionales Para Dejar De Sentirte Confundida, Desesperada Y Saturada De Información Que No Te Da Resultados

ponga atención. Conclusión: El primer paso para vender es tener la atención de tu cliente potencial, conocido en marketing de altura y ventas como AVATAR.

Técnica #2

La Posibilidad: Mantener contigo la atención de la persona hablándole de lo que le interesa a ella y de QUE tienes tu, con lo que ella puede solucionar un problema que tiene, y aquí tu debes de concentrarte en poder mostrarle a la persona que la situación presente tiene una opción que es siempre mejor ... con algo que tu tienes, pero que puede ser de ella. En esta técnica, aunque podrías mencionarle el sueño o la meta que desea alcanzar, si tu quieres vender mucho más y que te compren rápidamente, mi consejo es que mejor siempre hables sólo de lo que le da miedo, de lo que le causa pesadillas o de lo que no quiere que pase en su vida.

3

Técnica #3

El Efecto: Describir vívidamente COMO es la vida futura de la persona, sí y sólo si ella utiliza lo que tu vendes, y para esto tu te dedicas a usar adjetivos calificativos que causan experiencias emocionales en la persona, hasta el punto de que la ayudes a ser capaz de imaginar cómo la solución es posible también para ella, con lo que tu tienes, y como ella también tiene la capacidad de aprovechar eso que tu comercializas.

Alto aquí por un momento: Te dije que estas 3 Técnicas De Ventas Efectivas son de la Ley de la Conversión (lee bien, no dice conversación, dice conversión... la Ley para convertir a tus contactos en dinero...). Pero lo que también tengo que decirte es que en total son cinco leyes, no sólo una. Sí,



Visita para más recursos:
didaskein.com

Las 3 Técnicas De Ventas Efectivas De Las Mujeres Profesionales Para Dejar De Sentirte Confundida, Desesperada Y Saturada De Información Que No Te Da Resultados

existen 5 Leyes De Riqueza De La Mujeres Profesionales Que Quieren Vivir Con Libertad Financiera, y es mi deber informarte que en mi PDF, este documento que tu estás leyendo, me concentro en la 3a que es la Ley De La Conversión, no hay espacio para más.

Ahora, si todavía tu tienes más tiempo para seguir leyendo, voy a profundizar mucho más sobre el uso de estas 3 poderosas, valiosas y reales técnicas de ventas efectivas para facturar millones.

4

Vemos punto por punto: Responde...

¿Qué se necesita para explicarle a una persona que es prospecto de cliente, que hay UNA TRANSFORMACION POSIBLE con un X producto, servicio, idea o proyecto, o aquello que es distribuído por ti? Sí, ya adivinaste: Una pizca de empatía, un gran corazón de servicio, el explosivo placer de ayudar, y usar las 3 técnicas de ventas efectivas que tenemos bien dominadas las personas que somos millonarias (en dólares... euros...).

Sí, lo notaste, si tu quieres más dinero y que algo pase en ti para que puedas generar un campo magnético continuo del dinero, debes aprender TAMBIEN de psicología. Un primer paso es estudiar y aplicar todo lo que te enseñé GRATIS aquí en mi PDF Las 3 Técnicas De Ventas Efectivas De Las Mujeres Profesionales Para Dejar De Sentirte Confundida, Desesperada Y Saturada De Información Que No Te Da Resultados, porque seguir diciendo frases como "es que la gente es muy especial", "mis ventas bajaron porque la gente me dice que no tiene dinero" y "la gente todo lo quiere gratis en internet" ... ¡cancela todo tu poder magnético sobre el dinero!



Visita para más recursos:
didaskain.com

Las 3 Técnicas De Ventas Efectivas De Las Mujeres Profesionales Para Dejar De Sentirte Confundida, Desesperada Y Saturada De Información Que No Te Da Resultados

Sigamos a más profundidad... Responde:

¿Tu en qué eres Unica? ¿En qué te has especializado? ¿A qué AVATAR ayudas con tu PUV? ¿Con cuál LEAD MAGNET atraes al dinero hacia ti para iniciar la relación comercial? ¿Cómo conversas con tu ACI? ¿De qué manera cooperas con esa ACI? ¿Con cuál Oferta PCD conviertes a la gente en dinero en tu cuenta bancaria? Espero que tengas respuestas afirmativas y funcionales para todas estas preguntas, porque si no es así... Creo que vas a necesitar hacer tu INSCRIPCION en mi programa NEGOCIO ROSA, que sí es de pago, este servicio no es gratis como mi PDF que estás leyendo.

5

Pero... mañana si tu quieres, me buscas y hablamos de eso, o al rato. Ahorita sigamos avanzando con lo gratuito que aquí tengo para ti, que todavía es mucho más y con lo que iremos a mayor profundidad.

Mira, todo lo que ha funcionado en mi empresa, tanto físicamente, como en el mundo digital de la internet y las redes sociales, ahora todas las mujeres profesionales que quieren conocerlo, lo leen aquí en mi PDF de Las 3 Técnicas De Ventas Efectivas De Las Mujeres Profesionales, y en los eBooks de ventas que he escrito en estas más de 2 décadas. Así que este PDF sí te va a servir con cada uno de sus párrafos. No te me distraigas... Sigamos abajo.

Más profundidad para las 3 Técnicas: Responde... ¿Qué pasa si tu te metes a vender en un giro que no está saturado? ¡Pasará un desastre! Espero que no ibas a contestar lo opuesto, pero si tu evitas vender en giros saturados,



Visita para más recursos:
didaskain.com

Las 3 Técnicas De Ventas Efectivas De Las Mujeres Profesionales Para Dejar De Sentirte Confundida, Desesperada Y Saturada De Información Que No Te Da Resultados

necesitas aprender lo siguiente: A ti te va a tocar estar educando al mercado en ese producto o servicio de ese giro, que muchas personas desconocen o no entienden, y esa educación te va a tomar mucho de tu capital de trabajo y, por otra parte, tus ventas irán muy lentas.

¿Por qué crees que pasa lo que te acabo de decir, que es fatal para tu economía? A ver, no, no necesitas adivinar, yo te lo explico. Pasa eso que es fatal, porque las personas en el mercado apenas estarán empezando a entender para qué les sirve lo que tu vendes. Entonces... Por andar en mercados o giros no saturados... ¡A ti te toca pagar porque las personas en el mercado entiendan! Sí, a ti te toca poner dinero, tiempo y más de tus recursos. ¡Qué horror! ¿Verdad? Pero aquí viene una cosa que sí o sí debes aplicar desde hoy mismo...

6

Ahora te voy a hablar de los 10 giros seguros para hacer negocios en la década que va del año 2020 al 2030, que es información extraída de mentes confiables, obtenida de las fuentes expertas de más prestigio, como son Entrepreneur, Expansión, INC., Fortune, y Forbes. Los primeros 3 giros sólo los puedes encontrar en MI MASTERCLASS on line gratis "Las 5 Leyes De Riqueza De Las Mujeres Profesionales Que Quieren Vivir Con Libertad Financiera", o en mi programa on line de pago que se llama "NEGOCIO ROSA", así como aquí en mi PDF de "Las 3 Técnicas De Ventas Efectivas De Las Mujeres Profesionales Para Dejar De Sentirte Confundida, Desesperada Y Saturada De Información Que No Te Da Resultados", que ya viste que te lo doy de regalo, y, de corazón, te recomiendo leerlo y aplicarlo.



Visita para más recursos:
didaskein.com

Los 10 Giros Seguros Para Hacer Negocios De 2020 a 2030 Son Estos:

(Advertencia: Si el giro de tu empresa no te está dando a ganar dinero fácilmente, no tengas pena por querer ponerte a evaluar otras opciones para complementar tu ingreso, no tiene nada de malo tener 2 fuentes de ingresos, y tampoco tiene nada de malo reconocer cuando uno tiene que aceptar que las cosas no funcionaron lo bien que uno deseaba, como tampoco tiene algo de malo renunciar a un empleo en una empresa, por tomar una vacante en otra empresa donde parece que todo te conviene más.)

(AVISO: Aquí en GRUPO DIDASKEIN, esta que es mi empresa, tenemos una información de cómo tu también puedes tener un negocio del primer giro, puedes revisar la información en el momento que me la solicites. El paquete de negocio tiene promoción ahorita, y arrancas inmediatamente.)

REPITO: Los 10 Giros Seguros Para Hacer Negocios De 2020 a 2030 Son Estos:

1. Cursos on line empresariales y de superación personal
2. Comercio en línea (joyería, ropa, limpieza, comida)
3. Huertos urbanos caseros
4. Suplementos de salud
5. Tecnologías de belleza y juventud
6. Café
7. Robótica y automatización
8. Plataformas financieras Fintech
9. Plataformas de seguridad
10. Tecnología de soporte para productividad, comunicación y resultados financieros



**Visita para más recursos:
didaskein.com**

Las 3 Técnicas De Ventas Efectivas De Las Mujeres Profesionales Para Dejar De Sentirte Confundida, Desesperada Y Saturada De Información Que No Te Da Resultados

Ya revisados los 10 giros seguros, ahora sólo me queda tiempo para profundizar en 5 temas más aquí en el PDF, y ya te dejo para que puedas hacer otros de tus pendientes. Continúa con tu lectura.



El primero de esos 5 asuntos finales es este: Quiero compartirte que sólo existen 2 Tipos de Clientes. No hay más, pero tampoco hay menos.

8

Sí, mira, de clientes sólo existen los clientes que las mujeres profesionales amamos, y los clientes que son intratables y desagradables. El segundo tipo de cliente es el que paga siempre tarde, el que no paga completo, el que paga 1 o 2 cuotas, y queda a deber todas las demás cuotas, el que quiere que le baje el precio porque en otro lugar vio, dice, "lo mismo más barato", el cliente que nos sale con un costo de tiempo y/o de dinero y/o de energía muy alto, el cliente que no usa la que nos compra, y no puede darnos un testimonio; el cliente que quiere abusar "porque es el cliente -y cree que entonces tiene este derecho-"; o el cliente que, porque es cliente, y 'yo le doy la mano', ... "se quiere tomar mi brazo, cuello, cabeza"...

Del Tipo de Cliente que las mujeres profesionales amamos, quiero decirte que es el cliente que intercambia su dinero por la transformación que ocurre en su vida como beneficio principal por tener mi producto, servicio, idea, proyecto o aquello que distribuyo. ¡Y estoy segura que este también es el tipo de cliente que tu amas!

Veamos más detalles de este tipo de cliente que es el segundo tipo de cliente:



Visita para más recursos:
didaskein.com

Las 3 Técnicas De Ventas Efectivas De Las Mujeres Profesionales Para Dejar De Sentirte Confundida, Desesperada Y Saturada De Información Que No Te Da Resultados

- ¿De qué te sirve que un cliente pague y no use lo que te compró?
- ¿De qué te sirve que un cliente te compre sólo una vez en su vida?
- ¿De qué te sirve que un cliente nunca te recomiende para que te lleguen más clientes?
- ¿De qué te sirve que un cliente no te pregunte por un producto adicional que puede comprarte después de su primera compra?

No te sirve de nada. "De nada" entre comillas es la respuesta a todas esas 4 preguntas. El cliente que amamos es aquél que usa lo que nos compró, que nos compra otras veces, que nos recomienda con sus amigos para que también sean nuestros clientes, y que siempre está esperando enterarse de qué más puede comprarnos, o nos lo solicita.

9

Lo que acabo de decirte es super importante que nunca lo olvides y, afortunadamente con las 3 técnicas de ventas que te dí al principio, tu vas a convertir a todos tus clientes en este tipo de cliente... ¡el cliente que siempre amas!

También quiero anotarte algo "vital" aquí en el PDF, en este tema de los Tipos de Clientes: en noviembre de 1996 mi mentor principal me dijo esto que yo no le creí ese día, pero que 11 meses después de estar viviéndolo, tuve que reconocer que era una verdad al 100%.

Mi mentor me dijo ese día esta PODEROSA REVELACION: "Pilar, tu siempre atraes el tipo de cliente que eres." Sí. No me quedó de otra. Sí. Yo tuve que volverme el tipo de cliente que quería tener. Y... la respuesta a la pregunta que ahora tienes en la cabeza que dice "¿y qué tiene esto que ver conmigo?"



Visita para más recursos:
didaskain.com

Las 3 Técnicas De Ventas Efectivas De Las Mujeres Profesionales Para Dejar De Sentirte Confundida, Desesperada Y Saturada De Información Que No Te Da Resultados

... mi respuesta es otra pregunta: ¿Tu eres una clienta que puede ser amada? No, ¿verdad? Pero esto tiene solución: Conviértete YA en el tipo de clienta idéntico al tipo de cliente que quieres tener.

Voy a ponerte un caso de estudio, o un caso "para la araña", dice la broma: El día que empieces a pagar dinero por aprender a ganar dinero... "Mágicamente" te van a empezar a llegar clientes que te pagan bien, y empezarás a ganar dinero. Así fue como yo logré convertirme en millonaria. Nunca lo pude lograr antes, cuando sólo quería aprender con cosas 100% gratis, cómo convertirme en millonaria. Te acabo de regalar mi principal secreto. Pero no es poderoso si no lo usas aplicando y aplicando.

10

Y precisamente entro ahora al otro tema en el que quiero profundizar gratis contigo aquí en mi PDF, **el segundo de estos 5 temas finales.** ❤️

¡El rollo de los imanes!

Yo quería convertirme en un imán del dinero...

Así que tuve que aprender a convertirme en un imán de gente...

Y atraigo a miles de personas usando imanes de prospectos...

¡Usa tu también imanes de prospectos como yo!

A ver, voy a compartirte los principales tipos de imanes que puedes usar en tu fuente de ingresos con base en tu profesión: videos, pdfs, audios, sesiones



Visita para más recursos:
didaskain.com

Las 3 Técnicas De Ventas Efectivas De Las Mujeres Profesionales Para Dejar De Sentirte Confundida, Desesperada Y Saturada De Información Que No Te Da Resultados

zoom en vivo, ebooks, imágenes png o jpg, entre otros. Hay imanes de low ticket, de inversión de 47 dólares o menor, y hay imanes gratuitos en los que la inversión es sólo la dirección de email o el número de whatsapp de tu AVATAR. Mira, anímate... Cuéntame en mi whatsapp +525575108054 o en mi email crm@didaskein.com ¿tu qué tipos de imanes estás usando actualmente? O... ¿Qué problema tienes para usar un poderoso imán de prospectos? ¡Y yo tengo un video con el que te puedo ayudar! Es un video en YouTube, en mi canal, y podría pasarte el link. Cuéntame entonces.

11



Y volvamos a un tema que abordé al principio, **el tercero de estos 5 temas finales**: Sí, nunca debemos olvidar que, en esencia, y principalmente, los seres humanos somos energía, y debemos vibrar en alto para igualar la vibración del dinero.

Sí: la realidad es que somos una materia hecha de átomos, y esos átomos son energía. Ahora te voy a explicar qué he aprendido de la energía y la generación del dinero.

Aquello en donde colocamos nuestra atención por más tiempo, es aquello que más expandimos en nuestra vida. Es decir, si pongo atención en mi buena nutrición, me haré de mi misma un ser bien nutrido. Y si mi atención está en hablar y estudiar y escuchar de enfermedades, es altamente probable que, más temprano que tarde, seré una persona enferma.

Vamos entonces a un ejercicio práctico que te preparé para hoy.



Visita para más recursos:
didaskein.com

Las 3 Técnicas De Ventas Efectivas De Las Mujeres Profesionales Para Dejar De Sentirte Confundida, Desesperada Y Saturada De Información Que No Te Da Resultados

EJERCICIO DE ENFOQUE INCORRECTO Y EXPANSION

Resulta que yo llevaba como 20 meses enfocándome en conocer a 2 personas nuevas todos los días que fueran perfectas para poder aprovechar uno de mis productos. Yo tengo un curso de dueñas de empresas que se llama "NINE KEYS OF LEADERSHIP", las 9 llaves del liderazgo, y pues estaba buscando crecer mis ventas de este curso. Inicé mi campaña buscando en diversas fuentes de prospectos, con un objetivo diario para los 7 días de la semana: Hacerme del contacto de email o teléfono de 2 prospectos cada día, es decir, 2 clientes potenciales, 2 dueñas de negocios.

12

Imagínate lo que me pasó: Busqué 2 prospectos de clientes por día durante 20 meses consecutivos. Vamos a hacer una multiplicación. Transcurrieron 610 días de corrido, y en cada día conseguí 2 prospectos de clientes. Habían pasado casi 2 años... sí, ¡20 meses! Y yo tenía una "lista de contactos" de 1,220 personas que podrían comprar mi curso "NINE KEYS OF LEADERSHIP", las 9 llaves del liderazgo... pero había un ERROR. Te lo cuento.

Resulta que yo había vivido por 20 meses con el ENFOQUE INCORRECTO, y había expandido lo INCORRECTO. Haz tu esta pregunta: ¿Qué era lo que yo quería? ¿Tu crees que yo quería crecer una lista de contactos? ¿Tu crees que yo quería llenarme de gente?



Visita para más recursos:
didaskain.com

Las 3 Técnicas De Ventas Efectivas De Las Mujeres Profesionales Para Dejar De Sentirte Confundida, Desesperada Y Saturada De Información Que No Te Da Resultados

Las dos respuestas son: No y No. Yo quería dinero en mi cuenta bancaria... generado de las compras de dueñas de negocios de mi curso "NINE KEYS OF LEADERSHIP", las 9 llaves del liderazgo, pero yo durante 20 meses nunca apliqué la 3a LEY DE RIQUEZA que habla de la CONVERSION de prospectos en clientes paga. Mi enfoque fue incorrecto: Me enfoqué en acumular gente. Mi enfoque debió ser enfocarme en acumular dinero. ¿Es diferente, verdad? Debía haber enfocado en dar un MENSAJE a las personas del curso que yo tengo para ayudarlas a aprender a ser dueñas de empresa con personal a cargo, desde 2 colaboradores, hasta 20,000 colaboradores.

13

Ya te podrás imaginar lo mal que me fue. Mira, por olvidarme durante 20 meses de la 3a LEY DE RIQUEZA que habla de la CONVERSION, por estar con el Enfoque incorrecto, yo había hecho la expansión de lo incorrecto en mi vida real: expandí la gente en una lista, expandí la cantidad de emails, expandí la cantidad de números de teléfono, pero ninguna de esas 1,220 personas eran clientes de ese curso ni de ningún otro servicio o curso en mi empresa (NINGUNA HABIA PAGADO POR NADA DE LO QUE NOSOTROS VENDEMOS AQUI EN GRUPO DIDASKEIN, Y YA ERAN 20 MESES CON ESTA ACCION).

Pero... Pero nada es para siempre, y no hay mal que dure 100 años... Así que me di cuenta de mi error, y era tarde, pero no tan tarde. Te cuento todo: Gracias a que me di cuenta de ese ERROR del que te acabo de platicar, implementé una estrategia de seguimiento veloz, ES DECIR, ACCION CORRECTIVA, TARDE, PERO NO DEMASIADO TARDE, y PARA MI



Visita para más recursos:
didaskein.com

Las 3 Técnicas De Ventas Efectivas De Las Mujeres Profesionales Para Dejar De Sentirte Confundida, Desesperada Y Saturada De Información Que No Te Da Resultados

FORTUNA, en cuestión de 4 días, había conseguido que 97 de esas 1,220 personas me compraran el curso.

REVELADO: Sí... ¡En 4 días, después de que esa gente estaba en contacto conmigo ya por 1 año o más sin comprarme nada! Cambié mi punto de enfoque... y me llené de mucho dinero. ¡Expandí dinero en mi vida! Ahora es tu turno de hablar: Cuéntame... ¿Qué estás expandiendo en tu vida real que no te gusta? ¿Se expanden las deudas? ¿Se expanden los pendientes que no alcanzar a atender? ¿O se expande el dinero en tu cuenta bancaria? ¿Se expande la cantidad de clientes nuevos que te pagan con gusto? Platícame en mi whatsapp +525575108054 o en mi email crm@didaskein.com y tendrás claridad en la solución inmediata.

14

♥ **Ahora es el turno del 4o de estos 5 temas finales:** Existe una manera de saber qué hay que hacer para usar las 3 técnicas que te regalé aquí y cómo se usan, con todos sus pasos y procesos. Esta manera se llama "Curso en línea LA FORMULA VEDUALA", y te invito a inscribirte, ¡tu vida se llena de dinero cuando lo tomas y aplicas! Cuando quieras llenarte de dinero, pídemme tu INSCRIPCION. Es un curso por internet.

♥ **Y el postre es el 5o de estos 5 temas finales:** INSCRIBETE mejor en "Mi Programa en línea NEGOCIO ROSA", que es para las mujeres profesionales que quieren vivir con libertad financiera, libertad de tiempo y paz mental. Pídemme tu INSCRIPCION, te pasaré el link para que la hagas y ... ¡te voy a regalar "Mi Curso en línea LA FORMULA VEDUALA" sin costo!



Visita para más recursos:
didaskein.com

Las 3 Técnicas De Ventas Efectivas De Las Mujeres Profesionales Para Dejar De Sentirte Confundida, Desesperada Y Saturada De Información Que No Te Da Resultados

LA DESPEDIDA

Sí, entre tu y yo no hay secretos, sí da flojerita reconocer que hay que estudiar y practicar Las 3 Técnicas De Ventas Efectivas De Las Mujeres Profesionales, para nunca perder la Habilidad de explicarle a una persona que es prospecto de cliente, que hay UNA TRANSFORMACION POSIBLE, y que ese PROBLEMA, esa necesidad, ese sueño, esa meta, o ese deseo suyo, tiene su respuesta correcta. No abandones, no pierdas, ni ignores, este documento que es Mi PDF, mejor aplícalo diariamente, y abre el mejor capítulo en la historia de tu vida, ¿me lo prometes?

15

Con amor y alegría te ayudo,

Pilar Vázquez

+525575108054


- ◆ Creadora de NEGOCIO ROSA para Mujeres Profesionales
- ◆ Experta Lanzadora De Negocios En Internet
- ◆ Experta En La Ciencia Del Exito Para Libertad Financiera
- ◆ CEO del Corporativo GRUPO DIDASKEIN

consultoría empresarial brillante y lúdica

● **Celebrando Nuestro Aniversario 31 en 2023** ●

LI: <https://www.linkedin.com/in/pilar-vazquez/>

Página web: <https://didaskein.com/>

whatsapp: (+52) 55 7510 8054 

email: crm@didaskein.com



Visita para más recursos:
didaskein.com