

E-BOOK A V A

Ventas Imparables

La Fórmula AVA para Cerrar Más y Mejor.

A

ACTITUD

V

VALOR

A

ACCIÓN

Vender Sin Perder Quién Eres

La mayoría de las personas que venden — incluso muy buenas en su oficio — sienten algo de incomodidad antes de una llamada de ventas o una negociación de precio. No es falta de talento. Es que nadie les enseñó un sistema, solo técnicas sueltas.

Este e-book aplica los tres pilares AVA directamente a la venta: cómo entrar en cada conversación desde la posición correcta, cómo comunicar lo que realmente importa, y cómo hacer seguimiento sin sentirte insistente.

No vas a encontrar aquí trucos de manipulación. Vas a encontrar un sistema honesto que funciona porque respeta tanto al vendedor como al cliente.

A — Actitud

La posición desde la que entras a cada venta.

Cuando entras a una conversación de ventas pensando "espero que no me rechace", el cliente lo percibe — aunque no sepa explicar cómo. Esa energía de duda se transmite en el tono de voz, en las pausas, en la rapidez con la que cedes en el precio.

La alternativa no es "fingir confianza". Es cambiar la pregunta que te haces antes de hablar: en lugar de "¿me va a decir que sí?", pregúntate "¿tengo algo real que le puede ayudar, y cómo lo sabré con certeza?"

Un "no" ya no es un rechazo personal. Es información: "no ahora", "no entendió el valor", o "no soy la persona correcta para decidir". Nunca significa "no merezco estar aquí".

*No vendes cuando convences a alguien de algo que no quiere. Vendes cuando ayudas a alguien a decidir algo que **ya necesitaba**, pero aún no había decidido.*

EJERCICIO PRÁCTICO

Antes de tu próxima llamada de ventas, escribe una frase: "Tengo algo real que ofrecer porque...". Léela en voz alta antes de marcar. Nota cómo cambia tu tono.

V — Valor

Lo que el cliente realmente compra.

Nadie compra "horas de servicio" ni "funciones de producto". Compran lo que cambia en su vida o su negocio después de decir que sí. Antes de cualquier oferta, hazte tres preguntas: ¿qué le hizo buscar una solución ahora, no hace seis meses? ¿qué ha intentado antes y por qué no funcionó? ¿cómo se ve, para él, un resultado realmente bueno?

Cuando un cliente dice "es muy caro", casi nunca es solo cuestión de dinero. Es que no entendió el valor completo, no confía todavía, o no es la persona correcta para decidir. Antes de bajar el precio por reflejo, pregunta con calma cuál de las tres situaciones es.

*Tres preguntas, tres minutos. Transforman una oferta genérica en una oferta que **parece escrita a medida** — porque realmente lo está.*

EJERCICIO PRÁCTICO

En tu próxima conversación de ventas, haz las tres preguntas antes de mencionar precio. Observa cuánto cambia la calidad de tu oferta final.

A — Acción

Donde se pierden — o se ganan — la mayoría de las ventas.

La mayoría del dinero perdido en ventas no se pierde en un "no" directo. Se pierde en el silencio: una oferta enviada sin seguimiento, una conversación prometedora que nadie retomó.

La solución: cualquier oferta enviada recibe un mensaje de seguimiento a las 48 horas, sin excepción. No es insistencia — es profesionalismo. Un simple "¿pudiste revisar la propuesta? Estoy aquí si tienes preguntas" puede recuperar una parte significativa de las ventas que de otro modo se perderían en silencio.

*El 80% de las ventas ocurren entre el quinto y el duodécimo contacto. La mayoría de los vendedores abandona después del cuarto. **La consistencia gana donde la intensidad se agota.***

EJERCICIO PRÁCTICO

Crea, hoy mismo, un recordatorio simple: cada oferta enviada recibe automáticamente un seguimiento programado a las 48 horas. No dejes que dependa de tu memoria.

PRÓXIMOS PASOS

Aplica AVA a Tu Proceso de Ventas

Esta guía te da el marco. Si quieres construir el sistema completo de ventas para tu negocio específico — scripts, seguimiento, manejo de objeciones — hablemos directamente.

Web	dianalacatus.com
Email	contact@dianalacatus.com
Teléfono	+34 624 612 063

"Actitud ganadora + Valor auténtico + Acción decidida."