

Christopher Filisola

CÓMO CERRAR VENTAS

Vender es fácil
¡Aprende cómo!

CÓMO CERRAR VENTAS

Vender es fácil. ¡Aprende cómo!

www.ComoCerrarVentas.com

© 2016 Christopher Filisola

Primera edición: octubre 2015

Derechos reservados. Queda prohibida la reproducción o transmisión total o parcial del contenido de la presente obra por cualquier medio, sea electrónico o mecánico, sin la previa y expresa autorización por escrito del autor.

ISBN: 978-607-00-9404-0



Envía tus comentarios sobre la edición y el contenido de este libro a:
libro@comocerrarventas.com

Contenido

Dedicatoria.....	
Agradecimientos.....	
Inicio	
1. Creer es poder.....	
2. El poder de tu sonrisa.....	
3. Espejo	
4. ¡Dilo 3 veces!.....	
5. La Fórmula del Vendedor Estrella	
6. Preparar el terreno.....	
7. Primera impresión.....	
8. Romper el hielo	
9. Serie de preguntas	
10. Romper el pacto	
11. Presentación	
12. Cerrar la venta	
13. Seguimiento	
14. Accesos oculares	
Resumen.....	
Acerca del autor	

Dedicatoria

A dos grandes amantes de las ventas: mis padres. A quienes, gracias a su apoyo y amor incondicional, dedico cada uno de mis triunfos.

Agradecimientos

A ti, mi familia de apellido “Ventas”, te doy las gracias, ya que a lo largo de mi trayectoria como Vendedor Estrella y Director Ejecutivo, he contado con la fortuna y el privilegio de capacitarme y laborar a tu lado.

A ti, guerrero, que con tu *granito de arena* y talento, colaboraste para forjar extraordinarias empresas basadas en el código de la hermandad y la excelencia. Te agradezco toda tu confianza depositada en mí.

A ti, mi ex socio, que gracias a tu dedicación y esfuerzo, nos fue posible formar, guiar y orientar maravillosas empresas con tanto éxito. Mil gracias por todo tu

conocimiento compartido. Recuerda que “juntos o separados, ¡nos vemos en la cima!”.

Agradezco a mi familia de sangre, a mi familia por elección, a mis amigos y a mis entrenadores, a todos ellos porque siempre han creído en mí, y me han ayudado en mi crecimiento constante y en la búsqueda continua para alcanzar la mejor versión de mi persona.

Y a ti, mi querido lector o lectora, por tu tiempo y entrega en esta obra, que con cariño he creado para ti.

“Seré tan grande como grande sea mi tribu”

Christopher Filisola

Hace tiempo Sebastián “Tito” Filisola, un tío con quien tuve la dicha de vivir y convivir en la ciudad de Vancouver, me hizo saber que al igual que yo, compartía el mismo interés en la Superación Personal y las Ventas. Motivo por el cual me hizo una cordial invitación para regresar a Canadá y redactar juntos un libro.

Para suerte de ambos, no me hice el tiempo de ir hacia allá, y gracias a ello ahora cada quien cuenta con su propio libro narrado desde la vivencia de cada uno.

De otra manera seríamos coautores, y considero que hubiera sido un verdadero caos ponernos de acuerdo en cuanto a qué exponer y qué no exponer, qué palabras utilizar y cuáles no, de qué temas hablar y de

cuáles no. En cambio así, tú puedes leer esta obra que proviene desde mi experiencia y mi sentir, como desde el fondo de mi corazón.

En esta obra encontrarás un manual bastante completo, lleno de poderosas técnicas de Ventas y Negociación Sofisticada, Programación Neurolingüística, Risaterapia, Liderazgo y Superación Personal. Todas ellas trabajando en conjunto para ti, logrando convertirte en un verdadero vendedor de élite y obteniendo las más grandes recompensas, producto de tu esfuerzo y capacitación continua.

Cabe mencionar que el uso predominante del género masculino a lo largo del texto, responde exclusivamente a simplificar la redacción. Sin embargo, en este libro se les habla tanto a los hombres como a las mujeres.

Dicho esto, antes de iniciar con el primer capítulo, permíteme felicitarte por poner *manos a la obra* en ampliar tu conocimiento en cuanto a Ventas se refiere.

Recibe un fuerte aplauso de mi parte y mi más sincero reconocimiento. ¡Felicidades!

Capítulo 1

Crear es poder

A los 21 años cuando comencé a trabajar, prometí retirarme cuando cumpliera 30 años. Lo cual, ahora me doy cuenta que no fue una casualidad que haya decidido vender mi cuarta empresa y haber optado por tomarme un descanso indefinido a mis 30 años de edad.

Al ser un hombre a quien le gusta producir y no quedarse con los brazos cruzados, tomé la decisión de compartir mis conocimientos y experiencia adquirida, en cuanto a Ventas se refiere. Lo que conlleva a este primer aprendizaje:

**“Lo que tú crees es lo que te hace sentir.
Y con base en cómo te sientes
es cómo te comportas”**

Christopher Filisola

¿Qué quiero decir con esto?

Con gusto te lo explico de otra manera.

**“Mis creencias determinan cómo me siento.
Y cómo me siento
determina mi comportamiento”**

Christopher Filisola

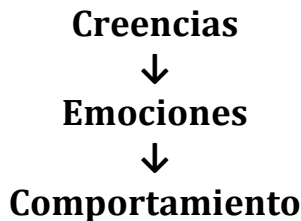
Si tú le preguntas a una mujer de los Emiratos Árabes Unidos, si le afecta que su esposo lleve una mujer más a

la casa, yo te puedo responder con seguridad que no le afecta de la misma manera como le afecta a una mujer latinoamericana. Al contrario, puede que hasta te diga que “son bienvenidas un par de manos extra para la atención de su esposo y el cuidado del hogar”.

El Islam, que es la religión de los musulmanes, permite que un hombre tenga hasta cuatro esposas a la vez; mientras que la religión católica permite una sola esposa para cada hombre, ya que poseer más de una se considera adulterio.

Con base en las creencias religiosas de cada mujer, se manifiestan las diferencias emocionales que existen en cada una de ellas. El comportamiento de la mujer musulmana será distinto al de la mujer católica, cuando su marido le avise que tendrá una esposa más en casa.

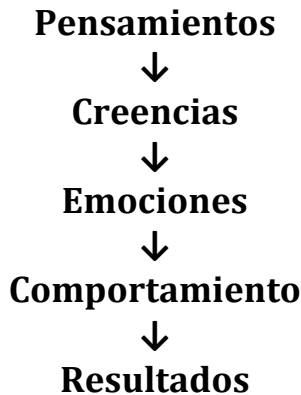
Imagínate la *sacudida* que te acomodaría tu mujer latinoamericana si tan sólo le mencionas que piensas llevar otra mujer más a la casa. ¡Ja, ja! ¡Suerte con ello!



¿Cómo aplica esto en mi vida?

Fácil. Por el simple hecho de haberme decretado que dejaría de trabajar a mis 30 años de edad, mi Mente Subconsciente lo recibió como una orden directa del *alto mando*, o sea de mi Mente Consciente; y comenzó a trabajar con base en esa orden, haciendo todo lo posible para que así sucediera.

Aquel pensamiento instaló una creencia en mí, que me provocó un sentimiento. Éste, a su vez, me creó un comportamiento, y finalmente me generó un resultado.



Consiguió que me pusiera a trabajar lo más duro posible y logró que mi crecimiento fuera demasiado rápido

en comparación con el crecimiento de un hombre promedio, profesionalmente hablando.

Tantas juntas motivacionales por parte de la gente que se dedicó a entusiasmarlos a mis compañeros y a mí, en las diversas empresas en las que laboré en ese entonces, *rindieron muchos frutos*. Uno de ellos fue haberme convertido en un Vendedor Estrella, al que hasta la fecha no se le va un solo cliente sin que éste me deje dinero en el bolsillo.

A mis 24 años de edad ya era Director Ejecutivo de la que fue mi primera empresa, y dentro de otras funciones ahora me correspondía a mí motivar, empoderar y enseñar a mis vendedores los pasos para lograr resultados extraordinarios en tiempo récord. Para fortuna de todos ¡lo logramos! Nos posicionamos como los #1 en nuestro ramo. ¡Enhorabuena!

¿Qué aprendizaje me dejó?

Lo que he notado a lo largo de los años es que:

**“Mis pensamientos
generan mis resultados”**

Christopher Filisola

¿Cómo aplica esto en Ventas?

Muy sencillo. Para poder concretar una venta primero debes confiar y creer en que así será, y que le venderás al próximo prospecto. Siempre comienza creyendo en que lo convencerás. Sea cual sea tu misión irás por tu objetivo.

Así como yo, créete el mejor vendedor de tu empresa, de tu país, de tu continente y de este mundo. Créete el mejor porque lo eres y siempre lo serás, si tú realmente así lo crees. “Creer es poder”, así de sencillo.

Cada vez que me preguntan por dónde comenzar para convertirse en un Vendedor Estrella, mi respuesta es:

—Comienza por creértela tú.

**“A menos que creas en ti mismo,
nadie lo hará,
éste es el consejo que conduce al éxito”**

John D. Rockefeller

Créete un Vendedor Estrella. Si tú aún no te la crees, el prospecto menos te la va a creer. Así que comienza creyendo en ti y confía en que así es.

Sé tu mejor versión y compárate sólo contigo mismo. Al igual que una persona que asiste al gimnasio,

sólo compárate con tus propios resultados y nunca con los de alguien más. Si sólo te comparas con tu *yo* de ayer, te irás puliendo y superando día a día, hasta conseguir ser el #1. ¡Te lo garantizo!

**“A la cima no se llega superando a los demás,
sino superándose a sí mismo”**

Anónimo

Te hablo de creerte el mejor y de que seas un Vendedor Estrella, pero a todo esto, ¿qué es un Vendedor Estrella?

También conocido como Cerrador de Ventas o *Closer*, un Vendedor Estrella es el artista que consigue concretar sus ventas de manera elegante, utilizando poderosas técnicas de persuasión y dominio del arte de hablar. Dichas técnicas de persuasión son también conocidas como técnicas de cierre.

En los siguientes capítulos te enseñaré las técnicas de cierre que debes dominar antes de conocer la Fórmula del Vendedor Estrella. Estas técnicas son: “El poder de tu sonrisa”, “Espejo” y “¡Dilo 3 veces!”.

Antes demos un repaso de lo aprendido en este capítulo:

Conociste cómo los pensamientos influyen en nuestros resultados, por lo que si llenas tu mente con pensamientos positivos, entonces lograrás resultados positivos.

Aprendiste que creerte el mejor provoca que actúes y te comportes como tal.

Al igual que un padre de familia que quiere ser mejor con sus hijos, éste debe comenzar por creérsela él mismo para terminar siendo un gran padre. Al creerse el mejor padre del mundo, la actitud y comportamiento positivos generados, envían una orden directa a su Mente Subconsciente que se convierte en una creencia, y ésta, a su vez, en un comportamiento arraigado, creándole el hábito de ser buen padre.

**“Si crees que puedes,
ya estás a medio camino”**

Theodore Roosevelt

Siempre recuerda que debes creer y confiar en que todo saldrá bien, ya que es fundamental en el pensamiento de todo Vendedor Estrella.

A continuación te explico el increíble poder que tiene tu sonrisa y descubre cómo generar la máxima empatía con el prospecto, ¡sin importar lo que digas!

Hasta aquí la muestra gratuita del libro
«Cómo Cerrar Ventas»
del autor Christopher Filisola.

Para más información visita:
www.ComoCerrarVentas.com