

LISTA DE TAREAS

PASO .1

OBJETIVO

- ¿QUÉ QUIERES LOGRAR Y PORQUÉ?
- FECHA QUE QUIERES HACERLO REALIDAD.
- MONTO QUE DEBES VENDER MENSUAL PARA ALCANZAR ESA META.
- ESTABLECE LOS PRODUCTOS QUE TE GENERAN LA MEJOR UTILIDAD, PARA QUE SEAN TU PRIORIDAD.
- PERSONAS QUE DEBES CONTACTAR A DIARIO PARA LOGRAR VENDER ESE MONTO.

PASO .2

RODÉATE DE PERSONAS QUE SEPAN LO QUE TÚ NO SABES

- BUSCA UN REFERENTE, SI NO LO TIENES, TE INVITO A BUSCAR EN TU EMPRESA LAS PERSONAS QUE TE PARECEN BRILLANTES Y QUE HAYAN LOGRADO LO QUE TÚ QUIERES HACER, ANALIZA CÓMO TRABAJAN, ACERCATE Y PREGUNTALES CÓMO LO HACEN.
- ENCUENTRA UN MENTOR, LAS REDES ESTÁN LLENAS DE PERSONAS LOGRANDO COSAS INCREÍBLES, ACÉRCATE, FÍJATE EN SU FORMA DE COMUNICARSE, EN LO QUE ELLOS CREEN, EN LA MANERA COMO RESUELVEN LO QUE TÚ QUIERES RESOLVER, ANALIZA TODO.

LISTA DE TAREAS

PASO · 3

CONSTRUYE TU RED DE CONTACTOS

- LAS REDES SOCIALES ESTÁN LLENAS DE GRUPOS, PERSONAS QUE TIENEN UN MISMO OBJETIVO Y SE ENCUENTRAN EN ESTOS ESPACIOS. SEGURAMENTE TU CLIENTE POTENCIAL PERTENECE A ALGUNO, CONSIGUELO.
- USA TUS ESTADOS DE WHATSAPP PARA CONTAR LO QUE HACES.
- INSCRÍBETE EN ALGUNA ACTIVIDAD QUE ESTÉ RELACIONADA A TU OBJETIVO.
- SOCIALIZA, EN TUS REDES SOCIALES, DA LIKE Y COMENTA A QUIENES QUIERES COMO CLIENTES POTENCIALES, PERO JAMÁS PARA VENDER, QUE SEA PRIMERO PARA SOCIALIZAR.
- COMIENZA A CREAR UNA RED DE CONTACTOS QUE TE ACERQUEN A ESE LUGAR AL QUE QUIERES LLEGAR.

PASO · 4

PREPÁRATE Y ESTUDIA

- SI QUIERES VENDER, LEE LIBROS DE VENTAS, MIRA VIDEOS, ESCUCHA PODCAST, COLOCA COMO META APRENDER ALGO TODOS LOS DÍAS.

LISTA DE TAREAS

PASO .5

IMPORTANTE

- FÍJATE UNA ACTIVIDAD DIARIA.
- ANOTA TODO LO QUE VAYAS LOGRANDO.
- RECONOCE QUÉ PENSAMIENTOS TE ALEJAN DE TU OBJETIVO.
- ANALIZA CUÁLES SON TUS LADRONES DE TIEMPO, TODAS AQUELLAS ACTIVIDADES QUE TE ESTÁN ALEJANDO DE TERMINAR UNA TAREA Y DISMINÚYELOS.

MUCHAS GRACIAS POR
DESCARGAR ESTA LISTA DE
TAREAS

- SI NECESITAS UNA FORMACIÓN PARA TU EQUIPO COMERCIAL O UNA MENTORIA, PUEDES CONTACTARME A TRAVÉS DE MI PÁGINA WEB:

WWW.KAREMTORRES.COM