

Decálogo del Vendedor B2B con Actitud Ganadora

(Imprime y coloca donde lo veas cada día)

- 1. Siempre aprende, siempre mejora.**
Cada día es una nueva oportunidad para crecer y perfeccionar tus habilidades.
- 2. Escucha más de lo que hablas.**
Haz preguntas inteligentes y presta atención para entender mejor a tus clientes.
- 3. El "no" es el inicio, no el final.**
Cada rechazo es una lección para mejorar y una oportunidad para avanzar.
- 4. Aporta valor antes que precio.**
Destaca cómo tu solución beneficia al cliente antes de hablar de costos.
- 5. Construye relaciones, no transacciones.**
Conecta con tus clientes de manera auténtica para establecer confianza duradera.
- 6. Controla lo que puedes controlar.**
Enfócate en tu preparación, esfuerzo y actitud; los resultados llegarán.
- 7. Mantén la resiliencia emocional.**
Aprende a gestionar los altibajos con calma y determinación.
- 8. Sé ético y transparente.**
La honestidad y la confianza son claves para relaciones sostenibles.
- 9. Celebra tus victorias (grandes y pequeñas).**
Reconoce tus logros diarios como combustible para tu motivación.
- 10. Cree en ti mismo/a.**
Confía en tus habilidades y en el valor que ofreces. Tu actitud marcará la diferencia.