



# Índice

<b>A</b>	Agradecimientos	<b>5</b>	¡Empezamos! 4 palancas
9		43	
<b>P</b>	Prólogo	<b>6</b>	Un pasito más
11		51	
<b>1</b>	Y este libro ¿de qué va?	<b>7</b>	¿Quién tiene el control?
17		57	
<b>2</b>	Soy un vendedor	<b>8</b>	¿Hasta dónde podemos llegar?
21		71	
<b>3</b>	Vender no es solo un verbo	<b>9</b>	¡Vamos a trabajar por objetivos! Reflexiones y Mejora
29		81	
<b>4</b>	El modelo de las 4 palancas		
37			

P

### Palanca Número 1.

ALGUNAS ESTRATÉGIAS IMPRESCINDIBLES PARA ACCIONAR LA PALANCA DE PROSPECCIÓN

93

**10** Prospección:  
Aumentar el número  
de contactos

95

**12** ¿Por qué segmentar  
a mis clientes?

121

**11** ¿Cómo gestiono mi  
cartera de clientes?

107

P

### Palanca Número 2.

CONVERSIÓN. ALGUNAS ESTRATEGIAS DE ÉXITO PARA DESARROLLAR LA PALANCA NÚMERO 2.  
¡HAY MUCHAS MÁS!

127

**13** Conociendo a mi  
cliente

129

**15** Manual de  
objecciones

161

**14** Guion de ventas

151

P

### Palanca Número 3.

FRECUENCIA DE COMPRA. ALGUNAS HERRAMIENTAS QUE PUEDES UTILIZAR PARA POTENCIAR LA FIDELIZACIÓN

169

16

Motivar es dar motivos

171

17

El valor de fidelizar

185

P

### Palanca Número 4.

VENTA MEDIA. PROPONEMOS ALGUNAS ACCIONES Y ESTRATEGIAS DIRIGIDAS A POTENCIAR LA VENTA MEDIA

195

18

¿Hablamos de precios?

197

19

La aversión a la pérdida

209

M

### EL MAPA DEL TESORO

213

20

Tu mapa del tesoro

215

21

Mi primera vez

223



**Testimonios**

229



**Apéndice.**  
**CAJA DE HERRAMIENTAS**

243

1. Modelo de las 4 palancas .....	245
2. Mis acciones principales para el próximo trimestre .....	253
3. Tareas clave: define tus tareas tiempo ideal y mide .....	255
4. Seguimiento de compromisos y análisis .....	256
5. Prospección: <i>Check-List</i> .....	257
6. Base de datos de clientes .....	259
7. Mapa de empatía .....	261
8. Manual de venta efectiva y <i>Check-List</i> .....	266
9. Mi manual de objeciones .....	268
10. Soy irresistible .....	269
11. Mi modelo comercial de éxito para vender mucho Más+ .....	270