

EBOOK

VENTAS MILLONARIAS

Aprende como reprogramar tu mente en 21 días para
Atraer y Manifestar clientes y ventas en tu vida.
Aunque no sepas meditar !!



Bienvenid@ al ebook:

✨Ventas Millonarias ✨

¿Y si te dijera que no necesitas trabajar más duro para vender más, sino **alinearte energéticamente con lo que deseas?**

Bienvenid@ a este ebook transformador, creado especialmente para personas que trabajan en ventas y quieren ir **más allá de las técnicas tradicionales**. Aquí no solo aprenderás a vender más, sino a **atraer clientes ideales** y resultados extraordinarios, reprogramando tu mente y conectando con tu poder interior.

Este ebook está diseñado para ti, que:

- Sientes que te estás esforzando mucho pero los resultados no llegan.
- Te cuesta mantener la disciplina o mantenerte positivo.
- A veces dudas de ti mismo/a, de tus capacidades o simplemente **te sientes bloqueado/a**.

Aquí vas a descubrir que **sí puedes cambiar tu realidad**, que tus pensamientos y tu energía tienen un poder inmenso, y que con herramientas simples como la meditación guiada, la visualización y las afirmaciones, puedes comenzar a manifestar más clientes, más ventas y más abundancia.

No necesitas experiencia previa. Solo necesitas la decisión de transformar tu mente... y tu vida.

Prepárate para reconectar contigo, activar tu energía de venta y convertirte en un/a verdadero/a imán de oportunidades. **¡Empezamos!**

 **por Audrey Migliori**

Capítulo 1: Reprograma tu Mente para el Éxito

Objetivo del Capítulo 1

Identificar Creencias Limitantes

Identificar y desactivar las creencias limitantes que están bloqueando tu capacidad de vender y manifestar clientes.

Reprogramar la Mente

A través de la conciencia, la repetición y el enfoque, empezarás a reprogramar tu mente subconsciente para abrirte al éxito, a las ventas y a la abundancia.



Conceptos Clave del Capítulo 1



La Mente subconsciente

Es la parte de tu mente que almacena creencias, hábitos y patrones y dirige el 95% de tus acciones sin que te des cuenta.



Las Creencias limitantes

Son los pensamientos repetitivos que operan como verdades internas y sabotean tu capacidad de vender (ej. "soy malo para vender", "los clientes no tienen dinero", "no merezco ganar tanto").



La Neuroplasticidad

Capacidad del cerebro para crear nuevas conexiones neuronales. Se activa a través de la repetición enfocada y emocionalmente intensa.



Las Afirmaciones

Declaraciones positivas en presente que ayudan a instalar nuevas creencias en tu subconsciente.



Plan de Implementación: 3 Pasos

Detecta tus creencias limitantes

Dedica 5 minutos a escribir frases que escuchas dentro de ti cuando piensas en vender, en tus clientes o en el dinero.

Ejemplo: "Vender es difícil", "Nadie me quiere comprar", "Yo no nací para esto".

Haz una lista de al menos **5 pensamientos repetitivos negativos**.

Cuestionálas y cámbialas

Por cada creencia, hazte estas 3 preguntas:

- ¿Esto es absolutamente verdad?
- ¿Qué emoción me genera este pensamiento?
- ¿Qué podría pensar en su lugar que me empodere?

Ejemplo:

- Creencia: "Los clientes no tienen dinero".
- Nueva creencia: "Mis clientes tienen el dinero y están listos para invertir en lo que ofrezco."

Reprograma con afirmaciones

Escribe tus nuevas creencias en forma de afirmaciones poderosas (en presente, positivas y con emoción).

Repítelas por la mañana y antes de dormir todos los días.

Ejemplo:

- "Atraigo clientes con facilidad y confianza."
- "Mis ventas aumentan cada día."
- "Merezco ganar dinero haciendo lo que amo."

Ejercicio Práctico: Mi Diario de Reprogramación

Creencia Limitante	Nueva Creencia Poderosa
Vender es difícil para mí	Vender es natural y sencillo cuando conecto desde el corazón
No soy constante con mis prospectos	Estoy comprometido/a y disfruto conectar con mis clientes
Siempre me rechazan	Cada día me acerco más a estos clientes que valoran mi trabajo

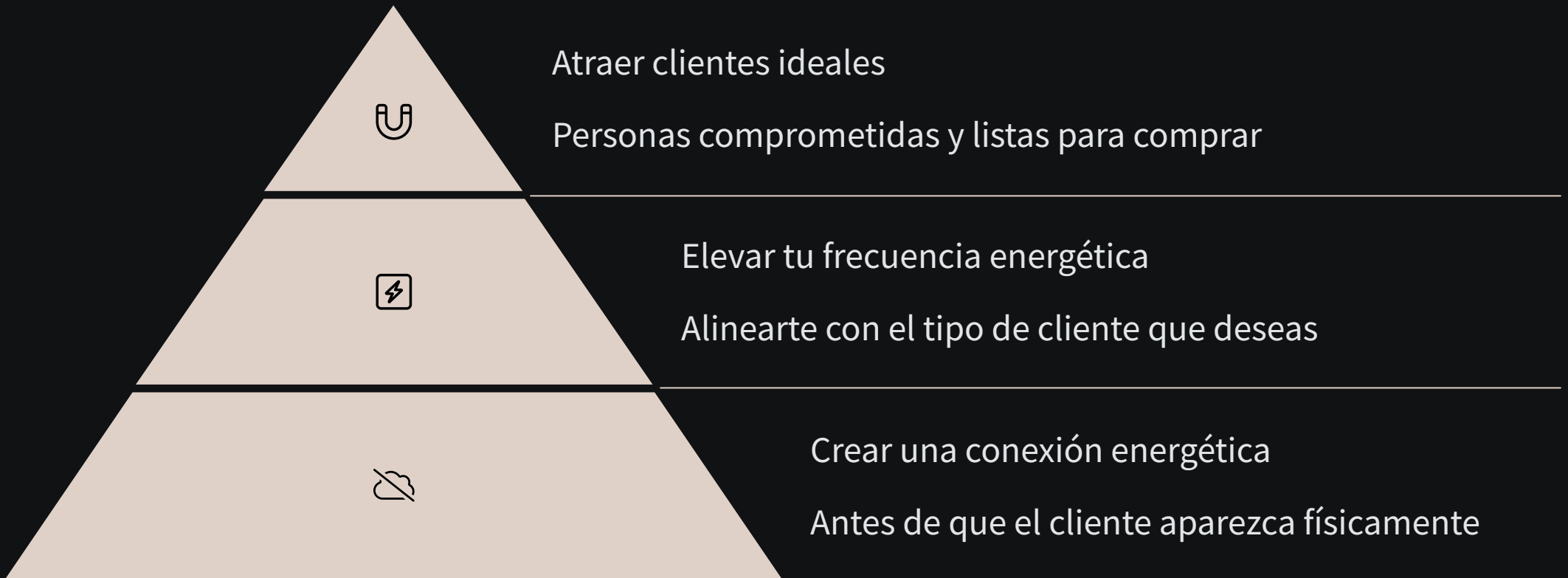
Ejercicio Práctico: Mi Diario de Reprogramación

Instrucciones:

1. Abre una hoja nueva o tu cuaderno de trabajo.
2. Escribe el título: *"Mis creencias actuales sobre las ventas"* y anota todo lo que venga sin filtro.
3. Luego escribe: *"Las creencias que elijo instalar a partir de hoy"* y transforma cada pensamiento negativo en uno nuevo, positivo y empoderador.

Capítulo 2: Conecta con la Energía de tu Cliente Ideal

Objetivo del Capítulo 2



Plan de Implementación del Capítulo 2



Define con claridad a tu cliente ideal

- Escribe quién es, cómo es, qué necesita y cómo se comporta.
- Hazlo lo más específico posible: edad, mentalidad, hábitos, miedos, deseos, cómo habla, qué busca.
- Ejemplo: "Mi cliente ideal es una mujer emprendedora de 35 años, comprometida con su crecimiento, lista para invertir en una propiedad, le gustan conmigo las propiedades en preventa y busca generar plusvalía a mediano plazo."



Visualiza su llegada

- Dedica 5 minutos al día a visualizar cómo llega ese cliente ideal a ti: cómo te escribe, cómo te habla, qué siente al comprarte.
- Conecta con las emociones: alegría, gratitud, confianza.
- Hazlo al despertar o antes de dormir, en un lugar tranquilo.



Eleva tu energía para convertirte en un imán

- Antes de prospectar o tener una llamada de ventas, repite afirmaciones como:
- "Estoy lista para recibir a mis clientes ideales."
- "Mi energía atrae oportunidades y personas extraordinarias."
- "El universo está alineando a las personas correctas para mí."

Ejercicio Práctico: Carta a mi Cliente Ideal



Toma una hoja o abre tu diario

Prepárate para escribir desde el corazón



Escribe una carta a tu cliente ideal

Como si ya estuviera en tu vida



Háblale desde el corazón

Agradécele, descríbele tu energía, exprésale tu felicidad

Ejemplo de inicio de la Carta:

Querida Ana, gracias por elegirme como tu Agente Inmobiliaria. Me emociona profundamente ayudarte a alcanzar tus metas de inversión y sé que eres una persona comprometida y de confianza. Nuestra conexión es auténtica, y me da mucho gusto poder ayudarte durante estas decisiones tan importantes de tu vida. Estoy muy feliz de que seas mi cliente.



Capítulo 3: Medita para Vender Más

Objetivo del Módulo 3

Incorporar la meditación

Como herramienta diaria para el éxito en ventas

Abrirte a recibir

Facilitar la llegada de nuevas ventas



Fortalecer tu enfoque

Mantener la concentración en tus objetivos

Elevar tu confianza

Desarrollar seguridad en tus capacidades

Espero que aprendiste mucho en este ebook
!!

Mucho éxito,

Audrey.M