



CLARIBELUP360
Reprograma tu mente

LAS 7 CREENCIAS LIMITANTES QUE ESTÁN SABOTEANDO TUS VENTAS

Y Cómo Identificarlas En 5 Minutos

Claribel Sándigo

Coach de Neuroventas, Inteligencia Emocional y PNL
Certificada por Jürgen Klaric
+20 años de experiencia | +20,000 vendedores formados

VENDE MÁS, VIVE MEJOR®

Introducción

Si no estás vendiendo lo que quieres, el problema no es tu producto. No es tu mercado. No es la economía. El problema es tu mentalidad.

Durante más de 20 años he trabajado con miles de vendedores en Latinoamérica. He visto vendedores talentosos con productos excelentes que no logran cerrar ventas. ¿Por qué? Porque sus creencias limitantes los sabotean sin que se den cuenta.

El 95% de tus decisiones son inconscientes. Tu mente subconsciente controla tus acciones, tus palabras, tu energía. Y si en tu mente subconsciente tienes creencias como "no soy bueno para vender" o "los clientes solo compran por precio", esas creencias se convierten en tu realidad.

La buena noticia es que **las creencias se pueden reprogramar.**

En esta guía vas a descubrir:

- Las 7 creencias limitantes más comunes que frenan a los vendedores
- Cómo identificar cuáles tienes tú en solo 5 minutos
- Señales concretas de que estas creencias te están sabotando
- El primer paso para reprogramarlas y vender más

¡Comencemos!



En 2014, yo llevaba más de 15 años trabajando en el sistema de educación superior en Nicaragua. Vendía posgrados, seminarios, programas académicos, vender era parte de mi día a día, aunque en ese momento yo no era consciente de la habilidad que había desarrollado.

Mi esposo, licenciado en Contabilidad y Auditoría, decidió emprender creando una empresa de servicios contables y consultorías. Lo hacía “en paralelo”, como muchos emprendedores en Latinoamérica: con un empleo fijo que le daba seguridad hasta que un día lo despidieron.

Recuerdo perfectamente ese momento. El silencio. La incertidumbre. El miedo de no saber qué hacer mañana.

Mientras buscaba trabajo, le propuse algo que cambiaría nuestra historia:
—“Quédate vendiendo cursos conmigo”.

Su respuesta fue inmediata, casi automática:
—“Vos sabés que yo no sé vender”.

No era una excusa. Era una creencia profundamente arraigada.

Le dije algo que hoy quiero que tú escuches:
—“No es que no sepas vender. Es que nunca te han enseñado”.

Lo entrené. Día a día. Conversación a conversación. Objeción por objeción.

Un mes después, me llamó con la voz quebrada de emoción. No podía creerlo. Había cerrado **su primera venta por 2,000 dólares** con una empresa.

Ese hombre que **NO SABÍA VENDER** pasó a facturar **5,000 dólares mensuales**.

Quiero que sepas lo siguiente:

No nacés malo para vender. Te entrenaron mal o nunca te entrenaron.

Creencia Limitante #1: "No soy bueno para vender"

La creencia que destruye tu confianza desde la raíz

Esta creencia actúa como un virus mental que infecta cada aspecto de tu proceso de venta. Cuando crees que no eres bueno para vender, tu cerebro busca constantemente evidencia para confirmar esa creencia. Un cliente dice "no" y piensas "lo sabía, no soy bueno para esto". Un compañero cierra una venta y piensas "él sí es bueno, yo no".

Efectos concretos:

- Procrastinas hacer llamadas importantes
- Te disculpas por tu precio antes de que te lo pregunten
- Evitas clientes grandes porque "no estás a su altura"
- Tu lenguaje corporal proyecta inseguridad
- Tu tono de voz suena dubitativo

¿De dónde viene?

Esta creencia generalmente tiene sus raíces en experiencias pasadas de rechazo que no procesaste correctamente. Puede ser que tus padres te llenaron de dudas, quizás tuviste una racha de "noes" al inicio de tu carrera de ventas y tu cerebro concluyó "no soy bueno para esto". O tal vez te comparaste con vendedores más experimentados y asumiste que nunca serías como ellos.

Señales de que tienes esta creencia:

- Dices frases como "no soy bueno para esto" o "no tengo el don de la palabra"
- Evitas situaciones de venta que te sacan de tu zona de confort
- Sientes alivio cuando un cliente cancela una reunión
- Te comparas constantemente con otros vendedores y sales perdiendo
- Dices que necesitas "prepararte más" antes de hacer una llamada (procrastinación disfrazada).

¿Cuántas veces esta semana pensaste 'no soy bueno para esto'?

En ese mismo momento de nuestras vidas, mi esposo ganaba **20 dólares al día** por 8 horas de trabajo. Esa era su referencia de valor. Esa era su normalidad.

Un día, después de una pauta publicitaria que yo había hecho, entró una llamada. Una empresa quería una cotización para **20 personas**, un seminario de 8 horas.

Me llamó de inmediato:

—“¿En cuánto les doy el curso por persona?”

Sin dudar, le respondí:

—“100 dólares por persona”.

Silencio.

Y luego, casi asustado:

—“¿Cómo se te ocurre? ¡Eso son 2,000 dólares en un solo día!”

Le expliqué con calma:

—“Vamos a enviar a un experto certificado. Vamos a entregar un libro a cada participante. Eso es valor”.

Llamó de regreso, con miedo. Con la voz temblorosa. Esperando un “está muy caro”.

Minutos después, me volvió a llamar, casi gritando de emoción:

—“¡Dijeron que sí!”

Había vendido **2,000 dólares en un día**.

Ahí entendimos algo que hoy quiero regalarte:

Si tu mente está programada para la escasez, jamás va a creer que ese dinero es posible aunque el mercado sí lo crea.

Creencia Limitante #2

"Los clientes solo compran por precio"

La creencia que te hace competir en una carrera hacia el fondo

Si crees que los clientes solo compran por precio, automáticamente te conviertes en un vendedor de commodities. Dejas de vender transformación y empiezas a vender características. Dejas de posicionarte como asesor y te conviertes en tomador de pedidos.

Efectos concretos:

- Ofreces descuentos sin que el cliente los pida
- Mencionas el precio con miedo o disculpándote
- Justificas el precio antes de que el cliente pregunte
- Compites con competidores más baratos en lugar de diferenciarte
- Atraes clientes que solo buscan precio (y son los más difíciles)

¿De dónde viene?

Esta creencia se instala cuando has tenido clientes que te dijeron "está caro" o "tu competidor es más barato". Tu cerebro generaliza esas experiencias y concluye "todos los clientes solo compran por precio". También viene de una cultura de descuentos donde las empresas constantemente bajan precios para vender.

Solo el 15-20% de los clientes compran exclusivamente por precio.
El 80-85% compran por valor, confianza, experiencia y transformación.

Si solo atraes clientes que compran por precio, es porque TÚ estás vendiendo por precio.

Sección 3: Señales de que la tienes:

- ☐ Tu primera reacción ante una objeción de precio es bajar el precio
- ☐ Evitas mencionar el precio hasta el final (y con nervios)
- ☐ Dices frases como "sé que es caro pero..." o "normalmente cuesta más pero..."
- ☐ Comparas tu precio con el de la competencia en lugar de comparar valor
- ☐ Sientes que tu producto/servicio "no vale" lo que cobras

¿Cuántas veces esta semana ofreciste un descuento sin que el cliente te lo pidiera? Escribe el número aquí: _____

Agosto de 2015 fue uno de los meses más retadores de nuestra vida.

Mi esposo me dijo algo que jamás olvidaré:

—“Tenés que renunciar. A mí no me atienden los gerentes. Vos sí cerrás”.

Él hacía citas, llegaba a las empresas y muchas veces la recepcionista simplemente decía:

—“Hoy no lo pueden atender”.

Cada “no” lo iba desgastando.

Yo tenía miedo. Mucho miedo.

Mi cerebro prefería la falsa seguridad de **1,000 dólares al mes** a enfrentar la incertidumbre total.

Con el cuerpo temblando, entregué mi carta de renuncia.

Ese mismo mes facturé **17,000 dólares**.

Aprendí algo que cambió mi vida: **El rechazo no define tu valor. Solo filtra quién está listo y quién no.**

Creencia Limitante #3

"El rechazo significa que no sirvo"

La creencia que convierte cada "no" en una herida personal

¿Cómo te sabotea?

Te paraliza el miedo al 'no', tomas el rechazo como algo personal, evitas hacer seguimiento a clientes que te rechazaron, y un solo 'no' arruina tu día completo.

¿De dónde viene?

Experiencias de rechazo en la infancia, miedo al rechazo social, baja autoestima, o falta de comprensión de que el 'no' es parte del proceso de ventas.

Señales de que la tienes:

- Un 'no' arruina tu día emocionalmente
- Evitas llamar a clientes que te rechazaron antes
- Tomas el rechazo como algo personal
- Necesitas horas o días para recuperarte de un 'no'
- Prefieres no intentar antes que arriesgarte al rechazo

¿Cuánto tiempo tardas en recuperarte emocionalmente después de un 'no'?

Cuando mi esposo dudó en cobrar 100 dólares por persona, no era por lógica. Era por programación.

En su mente —como en la de muchos— ganar dinero “fácil” no era normal. Era casi pecado.

Nuestros padres, sin querer, nos heredan creencias:

—“El dinero cuesta”

—“Mucho dinero corrompe”

—“Hay que sacrificarse”

Tuvimos que entrenarnos. Reprogramarnos.

Entender que si queríamos frutos diferentes, debíamos cambiar las raíces.

No se trata de cuánto sabés hacer, sino de cuánto te permitís recibir.

Creencia Limitante #4

"No merezco ganar mucho dinero"

La creencia invisible que sabotea tus ingresos desde el subconsciente

¿Cómo te sabotea?

Saboteas inconscientemente tus propios ingresos, te conformas con ganar menos de lo que podrías, no pides aumentos o mejores comisiones, y sientes culpa cuando ganas más.

¿De dónde viene?

Creencias de tu infancia sobre el dinero ('el dinero es malo', 'los ricos son egoístas'), mensajes familiares negativos sobre la riqueza, o baja autoestima.

Señales de que la tienes:

- Te sientes incómodo cuando ganas más de lo habitual
- Gastas todo lo que ganas (no ahorras)
- No pides aumentos aunque los merezcas
- Sientes culpa cuando cobras tu precio completo
- Piensas que 'no necesitas tanto dinero'

¿Qué te decían tus padres sobre el dinero cuando eras niño?

En 2008 yo vendía posgrados en una universidad utilizando el método clásico: listas de graduados, llamadas telefónicas, insistencia moderada y mucha intuición. Sí, vendía. Pero lo hacía con una sensación incómoda en el cuerpo.

Años después, en 2016, tomé una de las decisiones más importantes de mi vida profesional: invertir en entrenarme en **neuroventas**. Y quiero ser muy clara contigo **la certificación no fue barata pero** fue una inversión que nos obligó a reorganizar finanzas, prioridades y miedos. Pero también fue la decisión que cambió por completo mi forma de vender.

Ahí entendí algo revelador: **vender no es manipular cuando entiendes cómo decide el cerebro y comunicas desde el valor real.**

Me di cuenta de que durante años había vendido “a la gente”, cuando en realidad debía vender **a la mente**. A los procesos inconscientes. A la emoción antes que a la lógica.

Ese día se rompió la culpa. Y cuando se rompe la culpa, el cierre fluye.

Por eso hoy enseño a vender desde la ciencia, la conciencia y la pasión a través de mis mentorías y certificaciones. Porque cuando vendés desde el entendimiento del cerebro, **no empujás, acompañás decisiones.**

Creencia Limitante #5

"Vender es manipular"

La creencia que genera culpa y sabotea tu proceso de cierre

¿Cómo te sabotea?

Genera culpa constante, te hace sentir mal por vender, evitas cerrar la venta incluso cuando el cliente está listo, y te disculpas por ofrecer tu producto.

¿De dónde viene?

Estereotipos negativos sobre vendedores, malas experiencias como cliente con vendedores agresivos, o falta de comprensión de que vender es ayudar.

Señales de que la tienes:

- Te disculpas por vender o por insistir
- Evitas pedir el cierre de la venta
- Sientes culpa después de cerrar una venta
- Piensas que estás 'molestando' al cliente
- Prefieres que el cliente decida solo sin tu influencia

¿Alguna vez has sentido culpa después de cerrar una venta?

Hubo una etapa de mi vida en la que yo confundía seguimiento con profesionalismo.

Cuando alguien mostraba interés, yo activaba un modo automático:

“No lo puedo soltar.” “Si ya preguntó, tiene que comprar.”

Y entonces venían los mensajes, las llamadas, los correos, los recordatorios.

Externamente parecía compromiso. Internamente era **miedo**.

Miedo a que ese cliente no cerrara. Miedo a no llegar a la meta. Miedo a no generar ingresos.

Con el tiempo entendí algo incómodo pero liberador: **la necesidad se siente, aunque no se diga**.

Se filtra en el tono, en la velocidad de respuesta, en la justificación del precio, en el exceso de argumentos.

Y cuando el cliente siente necesidad, **se protege**.

Ese fue el momento en el que tomé otra decisión clave: **entrenarme de forma profesional** para cambiar no solo mis resultados, sino mi energía al vender.

Me formé con expertos en neuroventas. Luego avancé a una **Maestría en Programación Neurolingüística con Inteligencia Emocional** y profundicé con una **especialización en Habilidades Directivas**.

¿Por qué? Porque entendí que **la atracción no es carisma**, es **estructura mental y emocional**.

Cuando dejé de vender desde la urgencia y empecé a vender desde la claridad, todo cambió:

- Dejé de perseguir
- Dejé de insistir
- Dejé de justificarme

Y empecé a **elegir clientes**, no a suplicar cierres.

Hoy lo tengo claro y quiero que tú también lo tengas **cuando vendés desde la abundancia interna, el cliente se acerca. Cuando vendés desde la necesidad, el cliente se aleja**.

La venta no se fuerza. Se **atrae**.

Creencia Limitante #6

"Necesito este cliente" (energía de necesidad)

La creencia que proyecta desesperación y aleja a los clientes

Cómo te sabotea:

Proyectas desesperación que el cliente percibe inmediatamente, te hace aceptar condiciones desfavorables, atraes clientes que no te valoran, y pierdes poder de negociación.

¿De dónde viene?

Escasez financiera real o percibida, miedo a no cumplir tus metas, falta de clientes en el pipeline, o baja confianza en tu capacidad de conseguir más clientes.

Señales de que la tienes:

- Persigues clientes que claramente no te valoran
- Aceptas cualquier condición con tal de cerrar
- Regalas tu tiempo sin cobrar
- Sientes ansiedad cuando un cliente se demora en decidir
- Piensas 'necesito cerrar esta venta sí o sí'

¿Cuántas veces esta semana actuaste desde la necesidad en lugar de la abundancia?

Cuando en 2015 tomé la decisión de renunciar a mi empleo, la verdad es esta:
no teníamos suficiente dinero para todo lo que queríamos hacer.

Sí, yo ya contaba con dos licenciaturas, posgrados, especializaciones, una maestría y años trabajando en el sistema educativo pero dentro de mí seguía viviendo esa voz silenciosa que decía: *“Todavía no es suficiente. Aún no estás lista.”*

Aun así, hice una petición clara a mi esposo: “Si voy a dar este salto, necesitamos invertir en educación actualizada, internacional. No podemos improvisar.”

No era un gasto. Era una **decisión estratégica**, aunque el dinero no sobrara.

Sabíamos algo que hoy sigo sosteniendo con firmeza: **invertir en educación era lo único que nos podía proyectar a nivel empresarial.**

Al mismo tiempo, tomamos otra decisión que para muchos parecía una locura.

Decidimos **pagar un anuncio de página completa en una revista empresarial reconocida.** Esa revista donde solo pautaban las grandes empresas de Nicaragua y las multinacionales.

No teníamos ese dinero disponible. Así que hice lo que todo emprendedor consciente debe aprender a hacer: **negociar.**

Hablé con los representantes de la revista y cerré el anuncio **en tres cuotas.**

Cuando salió publicado, algo cambió. No fue solo visibilidad. Fue **posicionamiento.**

De pronto, las llamadas ya no venían de pequeños negocios. Venían de **corporaciones.**

Así empezamos a construir una **cartera de clientes empresariales**, y esa decisión —educación + posicionamiento— fue la base que nos permitió, años después, **crear empresa en Costa Rica en 2018 y comenzar a facturar en ese país.**

Ese día entendí algo que quiero que tú también te lleves: **No es que te falte experiencia. Es que aún no te has permitido brillar.**

Creencia Limitante #7

"No tengo suficiente experiencia/conocimiento"

El síndrome del impostor que te mantiene pequeño

Cómo te sabotea:

Genera síndrome del impostor, te hace evitar clientes grandes o importantes, no te posicionas como experto aunque lo seas, y te preparas en exceso sin tomar acción.

¿De dónde viene?

Comparación constante con otros, perfeccionismo, miedo a ser 'descubierto', o falta de reconocimiento de tu propio valor y experiencia.

Señales de que la tienes:

- Dices 'no soy experto pero...' constantemente
- Evitas hablar de tus logros y experiencia
- Te preparas en exceso antes de tomar acción
- Sientes que 'no estás listo' aunque tengas experiencia
- Dejas pasar oportunidades porque 'no estás preparado'

¿Cuántas oportunidades has dejado pasar porque sentías que no estabas 'listo'?

Ejercicio de Autoevaluación

¿Cuáles de estas 7 creencias tienes tú?

Instrucciones:

1. Lee cada creencia nuevamente
2. Califica de 0 a 10 qué tan presente está en ti (0 = nada, 10 = totalmente)
3. Identifica las 3 creencias con mayor puntaje
4. Esas son las que más te están sabotando

Creencia Limitante	Puntaje (0-10)	Notas
#1: "No soy bueno para vender"		
#2: "Los clientes solo compran por precio"		
#3: "El rechazo significa que no sirvo"		
#4: "No merezco ganar mucho dinero"		
#5: "Vender es manipular"		
#6: "Necesito este cliente" (energía de necesidad)		
#7: "No tengo suficiente experiencia/conocimiento"		

Interpretación de resultados:

0-3 puntos - Consciente: Esta creencia no te está afectando significativamente. ¡Felicidades!

4-7 puntos - En Riesgo: Esta creencia está empezando a sabotarte. Es momento de trabajar en ella.

8-10 puntos - Crítico: Esta creencia te está frenando seriamente. Necesitas reprogramarla urgentemente.

¡Felicidades! Acabas de dar el primer paso: **IDENTIFICAR tus creencias limitantes.**

El 95% de los vendedores nunca se detienen a analizar su mentalidad. Tú ya estás en el top 5%.

Pero identificar no es suficiente. Ahora necesitas REPROGRAMARLAS.

Porque puedes conocer todas las técnicas de ventas del mundo,
pero si tu mente sigue saboteándote, nunca alcanzarás tu potencial.

Por eso creé

MENTORÍA VENDE MÁS, VIVE MEJOR® INTENSIVO

La Mentoría de 5 Días que transforma tu mentalidad y tus resultados

**Gana más de 1,000 dólares adicionales
mejorando tu mentalidad y tu propuesta de ventas
en solamente 5 días**

**¿Lista/o para reprogramar tu mentalidad y
transformar tus ventas?**

No dejes que tus creencias limitantes sigan saboteando tu potencial.



Agenda una llamada estratégica conmigo

- ✓ Reprogramar tus creencias limitantes paso a paso
- ✓ Dominar las técnicas de neuroventas que usan los top 1%
- ✓ Venderle a la mente, no a la gente
- ✓ Ganar más vendiendo desde la confianza y la abundancia



WhatsApp: +505 8908 6618

Escribeme y conversemos sobre tu situación específica.

VENDE MÁS, VIVE MEJOR®

Sobre Claribel Sándigo

Claribel Sándigo es coach, conferencista internacional y líder académica y empresarial con más de 20 años de experiencia en el diseño y ejecución de programas de formación en liderazgo, Neuroventas, inteligencia emocional, experiencia del cliente y desarrollo de habilidades humanas.



- ✦ +20,000 vendedores y líderes formados en Latinoamérica
- ✦ Certificada en Neuroventas por Jürgen Klaric
- ✦ Cofundadora del Centro DESHCO (Nicaragua y Costa Rica)
- ✦ +15 años como catedrática universitaria
- ✦ Experta en Programación Neurolingüística (PNL)

"Mi misión es ayudar a las personas a reprogramar su mente para liderar su historia desde el cambio de creencias limitantes, alcanzar la felicidad en todos los ámbitos de su vida, y mejorar sus ingresos para disfrutar de su futuro."

VENDE MÁS, VIVE MEJOR®

Es un ecosistema completo de formación comercial

VENDE MÁS, VIVE MEJOR® INTENSIVO (5 días)

VENDE MÁS, VIVE MEJOR® CERTIFICACIÓN COMPLETA

VENDE MÁS, VIVE MEJOR® → NIVEL 1: Fundamentos

VENDE MÁS, VIVE MEJOR® → NIVEL 2: Maestría

VENDE MÁS, VIVE MEJOR® → NIVEL 3: Liderazgo

Te espero adentro para transformar tu mentalidad y tus ventas.

