



15 Capítulo quince: Establecer metas

- ▶ Capítulo 1:
¿Por qué se debe disponer de un sistema?
- ▶ Capítulo 2:
Establecer confianza y entendimiento
- ▶ Capítulo 3:
Los contratos previos
- ▶ Capítulo 4:
Las estrategias para obtener información
- ▶ Capítulo 5:
El dolor
- ▶ Capítulo 6:
El presupuesto
- ▶ Capítulo 7:
La decisión
- ▶ Capítulo 8:
Cerrar la venta
- ▶ Capítulo 9:
Mejorar la actuación media en cuanto a conducta, actitud y técnica
- ▶ Capítulo 10:
Romper su zona de confort
- ▶ Capítulo 11:
Elaborar un plan de prospección
- ▶ Capítulo 12:
Hacer una llamada de prospección
- ▶ Capítulo 13:
Ventas por reversión negativa
- ▶ Capítulo 14:
Aplicar el análisis transaccional en las ventas
- ▶ **Capítulo 15:
Establecer metas**
- ▶ Capítulo 16:
La fórmula para el éxito



Establecer metas

Capítulo 15: Resumen y objetivos de aprendizaje

Descripción del capítulo:

En esta lección identificará sus metas personales de vida, determinará lo que debe hacer para alcanzar esas metas y elaborará un plan para hacer un seguimiento de su progreso.



Resumen del capítulo:

- Establecer metas sinérgicas
- Tipos de metas
- La línea de la vida
- Una proyección a diez años
- El proceso de establecer metas
- Su recetario para el éxito
- Reescribir sus valores y crear una visión de futuro



Objetivos del capítulo:

Al finalizar este capítulo, será capaz de:

- Comprender que necesita metas en todas las áreas de su vida.
- Identificar cómo las metas personales y comerciales se afectan entre sí.
- Adaptar su actitud y sus niveles de habilidad para preservar su éxito y superar los obstáculos.



15 Capítulo quince: Establecer metas

- ▶ Capítulo 1:
¿Por qué se debe disponer de un sistema?
- ▶ Capítulo 2:
Establecer confianza y entendimiento
- ▶ Capítulo 3:
Los contratos previos
- ▶ Capítulo 4:
Las estrategias para obtener información
- ▶ Capítulo 5:
El dolor
- ▶ Capítulo 6:
El presupuesto
- ▶ Capítulo 7:
La decisión
- ▶ Capítulo 8:
Cerrar la venta
- ▶ Capítulo 9:
Mejorar la actuación media en cuanto a conducta, actitud y técnica
- ▶ Capítulo 10:
Romper su zona de confort
- ▶ Capítulo 11:
Elaborar un plan de prospección
- ▶ Capítulo 12:
Hacer una llamada de prospección
- ▶ Capítulo 13:
Ventas por reversión negativa
- ▶ Capítulo 14:
Aplicar el análisis transaccional en las ventas
- ▶ **Capítulo 15:
Establecer metas**
- ▶ Capítulo 16:
La fórmula para el éxito

Introducción: Establecer metas

En todas las áreas de nuestra vida, tenemos cosas que queremos lograr, lugares adonde queremos ir y montañas que queremos escalar. Es decir, tenemos metas. Para alcanzar estas metas, necesitamos un plan. Las metas que usted tiene como vendedor son pasos intermedios para lograr sus metas personales y el estilo de vida que usted desea.



Decida lo que quiere lograr, elabore un plan y obtendrá resultados seguros.

Establecer metas es el primer paso para pasar de ser un soñador a ser alguien que logra lo que se propone. Los estudios demuestran que las personas que se fijan metas cumplen más, logran un mayor éxito y obtienen más riqueza que las personas que no lo hacen.

¿Por qué sucede esto? Si establecer metas es una actividad valiosa, ¿por qué son tan pocas las personas que se toman el tiempo de hacerlo? ¿Por qué son incluso menos los que se comprometen a escribir sus metas?

Establecer metas es un trabajo. Insume tiempo y esfuerzo. El mero acto de establecer metas puede resultar amenazador para algunas personas. No se fijan metas porque temen no cumplirlas o porque no saben cómo comenzar con el proceso de establecer metas. No solo se privan del éxito sino que además carecen de la guía que proporcionan las metas bien pensadas.



No puede lograr resultados magníficos si solamente juega seguro.

Algunas personas no tienen metas porque temen asumir riesgos. Sandler nos motiva para esforzarnos y asumir riesgos calculados.

Siempre debe preguntarse: *¿Lo que estoy haciendo ahora me acerca o me aleja de mis objetivos?*

Para responder esta pregunta, necesita saber cuáles son sus metas.

- ▶ Capítulo 1:
¿Por qué se debe disponer de un sistema?
- ▶ Capítulo 2:
Establecer confianza y entendimiento
- ▶ Capítulo 3:
Los contratos previos
- ▶ Capítulo 4:
Las estrategias para obtener información
- ▶ Capítulo 5:
El dolor
- ▶ Capítulo 6:
El presupuesto
- ▶ Capítulo 7:
La decisión
- ▶ Capítulo 8:
Cerrar la venta
- ▶ Capítulo 9:
Mejorar la actuación media en cuanto a conducta, actitud y técnica
- ▶ Capítulo 10:
Romper su zona de confort
- ▶ Capítulo 11:
Elaborar un plan de prospección
- ▶ Capítulo 12:
Hacer una llamada de prospección
- ▶ Capítulo 13:
Ventas por reversión negativa
- ▶ Capítulo 14:
Aplicar el análisis transaccional en las ventas
- ▶ **Capítulo 15:
Establecer metas**
- ▶ Capítulo 16:
La fórmula para el éxito

Establecer metas sinérgicas

Las metas se aplican a todos los aspectos de nuestras vidas. La mayoría de nosotros tiene metas profesionales (un cupo de ventas o un logro financiero) pero no tenemos metas personales que nos ayuden a definir el éxito y la felicidad una vez que alcanzamos esas metas financieras. Si no tiene metas equilibradas, sacrifica su salud o sus relaciones personales a cambio del éxito financiero. Por otra parte, si somos felices, sanos y nos sentimos bien, tendemos a lograr otras metas más fácilmente también.

Existen ocho áreas o aspectos básicos en su vida. Debe tener al menos una meta en cada una de las siguientes áreas:

1. Social / Comunidad
2. Salud / Estado físico
3. Espiritual
4. Financiero / Retiro
5. Educativo / Mental
6. Carrera / Negocio
7. Relaciones / Familia
8. Personal /Recreación

Estas áreas no son independientes. Se superponen y generan una sinergia entre ellas. Lo que desea lograr en su profesión (status, nivel de competencia, ingresos, etc.) puede tener un importante efecto en sus metas familiares, sociales, educativas y físicas.

No importa cuáles son sus metas ni cuántas tiene. Todas ellas afectan a cada una de las otras metas al igual que a las demás personas en su vida. Sus metas de lograr mejores relaciones en su familia y el respeto de la comunidad pueden actuar juntas para hacer que sea una mejor persona y un ser más tolerante. Ser una persona más feliz y equilibrada puede ayudarlo a cerrar más operaciones y vender más fácilmente.



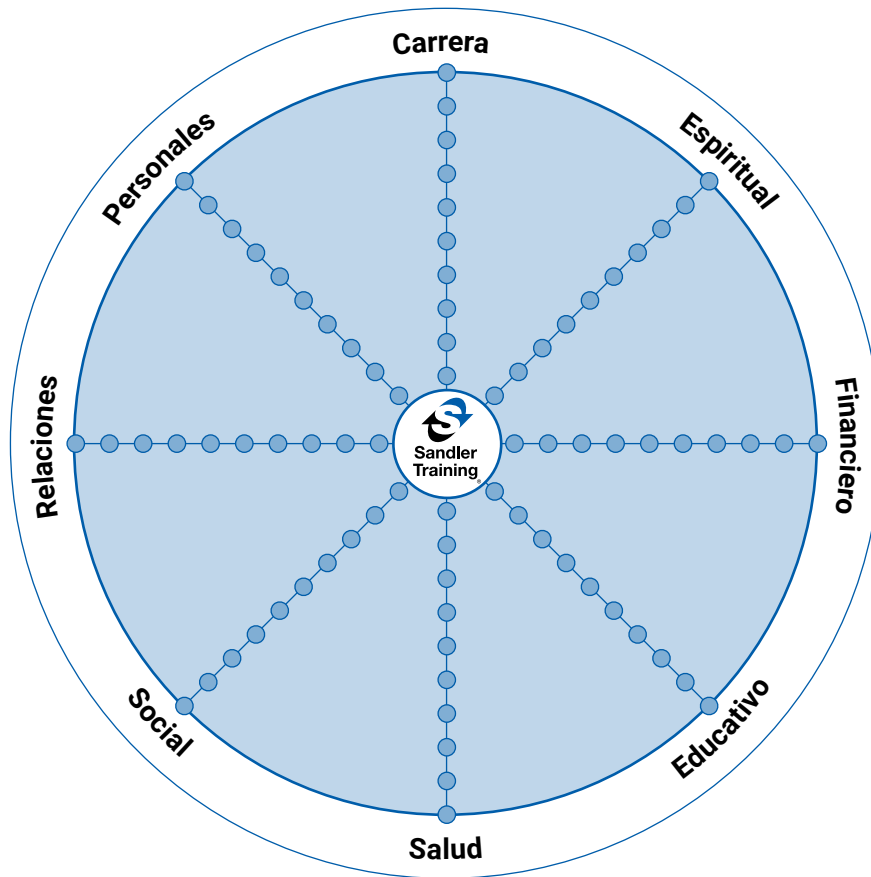
15 Capítulo quince: Establecer metas

- ▶ Capítulo 1:
¿Por qué se debe disponer de un sistema?
- ▶ Capítulo 2:
Establecer confianza y entendimiento
- ▶ Capítulo 3:
Los contratos previos
- ▶ Capítulo 4:
Las estrategias para obtener información
- ▶ Capítulo 5:
El dolor
- ▶ Capítulo 6:
El presupuesto
- ▶ Capítulo 7:
La decisión
- ▶ Capítulo 8:
Cerrar la venta
- ▶ Capítulo 9:
Mejorar la actuación media en cuanto a conducta, actitud y técnica
- ▶ Capítulo 10:
Romper su zona de confort
- ▶ Capítulo 11:
Elaborar un plan de prospección
- ▶ Capítulo 12:
Hacer una llamada de prospección
- ▶ Capítulo 13:
Ventas por reversión negativa
- ▶ Capítulo 14:
Aplicar el análisis transaccional en las ventas
- ▶ **Capítulo 15:
Establecer metas**
- ▶ Capítulo 16:
La fórmula para el éxito

Establecer metas sinérgicas

Califique su realidad actual del 1 al 10 colocando un punto para cada categoría de su vida. El uno se encuentra cerca del punto medio del círculo, y el 10 se encuentra fuera del círculo (debajo de la palabra).

Cuando haya completado la calificación para cada categoría, conecte los puntos y descubrirá la rueda de metas de su vida.



¿Le gustaría que su vida gire dentro de esa rueda?

Si la respuesta es *No*, probablemente es hora de que equilibre las metas que se fija. Después de todo, están todas conectadas, le guste o no. Puede hacer que su vida gire como una gran rueda que avanza sin obstáculos o como una rueda pequeña, plana que encuentra baches a cada paso. La opción es suya.

- ▶ Capítulo 1:
¿Por qué se debe disponer de un sistema?
- ▶ Capítulo 2:
Establecer confianza y entendimiento
- ▶ Capítulo 3:
Los contratos previos
- ▶ Capítulo 4:
Las estrategias para obtener información
- ▶ Capítulo 5:
El dolor
- ▶ Capítulo 6:
El presupuesto
- ▶ Capítulo 7:
La decisión
- ▶ Capítulo 8:
Cerrar la venta
- ▶ Capítulo 9:
Mejorar la actuación media en cuanto a conducta, actitud y técnica
- ▶ Capítulo 10:
Romper su zona de confort
- ▶ Capítulo 11:
Elaborar un plan de prospección
- ▶ Capítulo 12:
Hacer una llamada de prospección
- ▶ Capítulo 13:
Ventas por reversión negativa
- ▶ Capítulo 14:
Aplicar el análisis transaccional en las ventas
- ▶ **Capítulo 15:
Establecer metas**
- ▶ Capítulo 16:
La fórmula para el éxito

Tipos de metas

Además, dentro de cada una de estas ocho áreas de la vida, puede tener metas tangibles e intangibles. Una nueva casa, una meta de solidaridad específica, un determinado cupo de ventas, la membrecía en un gimnasio, mantener un determinado peso, un título académico y un ingreso específico son todos ejemplos de metas tangibles.

Sin embargo, también puede tener metas intangibles para algunas categorías. La mejora en las relaciones con los miembros de su familia, una relación con un ser superior o un propósito superior, el respeto de sus colegas, el respeto de la comunidad, la reducción del estrés y la apreciación por la música serían metas intangibles.

Si bien las metas intangibles son importantes para la motivación, las metas tangibles le permiten una acción más inmediata y hacer un seguimiento de su progreso. Intente traducir tantas metas intangibles como pueda en metas tangibles y para hacerlo asígnele a cada una un aspecto que se pueda medir.

También debe tener en cuenta que no logrará súbitamente esas metas elevadas en una sola jugada milagrosa. Necesitará fijarse metas intermedias y estrategias durante el proceso para ayudarse a lograr esas metas más altas. Debe fijarse metas diarias, a corto plazo y a largo plazo. Por ejemplo, su deseo de seguridad económica luego de su retiro le exige metas de ingresos y ahorros a corto plazo al igual que metas diarias acerca de su presupuesto. No puede lograr metas a largo plazo sin primero adoptar conductas en su vida diaria y alcanzar puntos de referencia a corto plazo.

Para la mayoría de la gente, es fácil identificar las metas materiales, tangibles a corto plazo, como la casa nueva, el bote más grande o una promoción. La mayoría de las veces, estas metas son recompensas por su trabajo duro, pero muy poca gente se pregunta: "¿Qué pasa cuando obtengo estas recompensas? ¿Con qué sigo después?"

Las metas intangibles, a largo plazo, nunca dejan de evolucionar. A menudo, estas metas, como mejorar su relación con su familia, son misiones continuas, que nunca se interrumpen. Debe mantener esa relación todos los días de su vida. Nunca podrá tildar esa casilla y decir que la misión está cumplida. Es el epítome de una meta de vida a largo plazo. Sus metas intangibles y sus valores centrales deben ser parte del proceso que sigue para fijar sus metas. Si esto no sucede, puede encontrarse tratando de lograr metas tangibles y después preguntarse: "¿Esto es todo?".



15 Capítulo quince: Establecer metas

- ▶ Capítulo 1:
¿Por qué se debe disponer de un sistema?
- ▶ Capítulo 2:
Establecer confianza y entendimiento
- ▶ Capítulo 3:
Los contratos previos
- ▶ Capítulo 4:
Las estrategias para obtener información
- ▶ Capítulo 5:
El dolor
- ▶ Capítulo 6:
El presupuesto
- ▶ Capítulo 7:
La decisión
- ▶ Capítulo 8:
Cerrar la venta
- ▶ Capítulo 9:
Mejorar la actuación media en cuanto a conducta, actitud y técnica
- ▶ Capítulo 10:
Romper su zona de confort
- ▶ Capítulo 11:
Elaborar un plan de prospección
- ▶ Capítulo 12:
Hacer una llamada de prospección
- ▶ Capítulo 13:
Ventas por reversión negativa
- ▶ Capítulo 14:
Aplicar el análisis transaccional en las ventas
- ▶ **Capítulo 15:
Establecer metas**
- ▶ Capítulo 16:
La fórmula para el éxito

Tipos de metas

Analice los valores principales que se presentan a continuación y luego elija unos pocos que sean importantes para usted para lograr la felicidad y el éxito a largo plazo.

<p>Seguridad Tener un trabajo seguro y estable</p>	<p>Independencia Tener libertad de pensamiento, tiempo y acción</p>	<p>Poder Tener control sobre los demás</p>
<p>Servicio Contribuir a la satisfacción de los demás</p>	<p>Logro Lograr cosas importantes</p>	<p>Prestigio Ser considerado una persona exitosa</p>
<p>Amistad Trabajar con personas que aprecio y ser apreciado por ellas</p>	<p>Disfrute Disfrutar de mi trabajo, divertirme haciéndolo</p>	<p>Lealtad Ser leal a mi compañía y a mi jefe y contar con su lealtad a cambio</p>
<p>Desafío y autorrealización Hacer un trabajo que represente un desafío personal y que me ayude a crecer</p>	<p>Ubicación Vivir donde deseo vivir</p>	<p>Riqueza Ganar mucho dinero</p>
<p>Familia Hacer que la vida sea más armónica para todos los miembros de mi familia</p>	<p>Conocimiento experto Convertirme en una autoridad en lo que hago</p>	<p>Liderazgo Ser influyente</p>

- ▶ Capítulo 1:
¿Por qué se debe disponer de un sistema?
- ▶ Capítulo 2:
Establecer confianza y entendimiento
- ▶ Capítulo 3:
Los contratos previos
- ▶ Capítulo 4:
Las estrategias para obtener información
- ▶ Capítulo 5:
El dolor
- ▶ Capítulo 6:
El presupuesto
- ▶ Capítulo 7:
La decisión
- ▶ Capítulo 8:
Cerrar la venta
- ▶ Capítulo 9:
Mejorar la actuación media en cuanto a conducta, actitud y técnica
- ▶ Capítulo 10:
Romper su zona de confort
- ▶ Capítulo 11:
Elaborar un plan de prospección
- ▶ Capítulo 12:
Hacer una llamada de prospección
- ▶ Capítulo 13:
Ventas por reversión negativa
- ▶ Capítulo 14:
Aplicar el análisis transaccional en las ventas
- ▶ **Capítulo 15:
Establecer metas**
- ▶ Capítulo 16:
La fórmula para el éxito

La línea de la vida

La mayoría de la gente cree que tiene que tener algún propósito en la vida. Vivir su pasión y luchar por lograr su propósito es una buena manera de motivarse para fijar metas y lograrlas. Poner su vida en perspectiva y escribir un enunciado que exprese su misión como persona son dos maneras de clarificar las metas de su vida. Puede iniciar este proceso completando la hoja de trabajo que aparece en la página siguiente.

La línea de la vida representa su tiempo en la tierra desde su nacimiento hasta su muerte. En el extremo izquierdo, con el título "Nacimiento", escriba el año en que nació.

El próximo paso será un poco más difícil. En el extremo con el título "Muerte" escriba el año en que cree que morirá. Piense en el mejor escenario posible. Esta es la línea de su vida, por eso, sea generoso.

Teniendo en cuenta su edad actual, indique dónde se encuentra hoy en la línea de la vida. Identifique ese punto con la letra "H" de hoy. Por ejemplo, si espera vivir hasta los 100 años y ahora tiene 33, coloque su marca de "hoy" a la altura de un tercio de la línea a partir de la izquierda.

Luego, coloque una marca en el punto en la línea de su vida que representa el año en que espera retirarse. El retiro no significa necesariamente que dejará de trabajar, pero es el año en que podría hacerlo si quisiera. Llame a ese punto "R". Una vez más, piense en la mejor situación posible, el punto en el que le gustaría ser independiente desde el punto de vista financiero y no tener que trabajar.

Dibuje una línea ondulada entre los puntos "Nacimiento" y "H". Todos los años cubiertos por esa línea ondulada ya han transcurrido. Esos años representan su experiencia. Puede recordar sus experiencias y aprender de ellas, pero no puede volver a vivir esos años. Ya se han ido.

Mire el segmento de las líneas entre los puntos "H" y "R". Ese es el tiempo que tiene para lograr lo que desea o necesita hacer antes de su retiro. Independientemente de qué tan larga sea esta parte de la línea, su punto de partida es hoy. Si bien es una frase mil veces repetida, es cierto: "Hoy es el primer día del resto de su vida".



15 Capítulo quince: Establecer metas

- ▶ Capítulo 1:
¿Por qué se debe disponer de un sistema?
- ▶ Capítulo 2:
Establecer confianza y entendimiento
- ▶ Capítulo 3:
Los contratos previos
- ▶ Capítulo 4:
Las estrategias para obtener información
- ▶ Capítulo 5:
El dolor
- ▶ Capítulo 6:
El presupuesto
- ▶ Capítulo 7:
La decisión
- ▶ Capítulo 8:
Cerrar la venta
- ▶ Capítulo 9:
Mejorar la actuación media en cuanto a conducta, actitud y técnica
- ▶ Capítulo 10:
Romper su zona de confort
- ▶ Capítulo 11:
Elaborar un plan de prospección
- ▶ Capítulo 12:
Hacer una llamada de prospección
- ▶ Capítulo 13:
Ventas por reversión negativa
- ▶ Capítulo 14:
Aplicar el análisis transaccional en las ventas
- ▶ **Capítulo 15:
Establecer metas**
- ▶ Capítulo 16:
La fórmula para el éxito

La línea de la vida

(consulte la Herramienta 15.1 en las Herramientas de Ventas para obtener una hoja de trabajo en blanco)

HERRAMIENTAS DE VENTAS ✕
Herramienta 15.1

El ejemplo de la línea de la vida

La línea de la vida

Nacimiento Muerte

Lo que desea lograr antes de retirarse	Recursos necesarios	
- En el ámbito profesional <i>Cerrar un negocio por un millón de dólares</i>	1. <i>Trabajar mejor con redes de contactos</i>	3. <i>La solución del millón de dólares</i>
- En el ámbito personal <i>Correr una maratón</i>	2. <i>Entrenador personal</i>	4. <i>Zapatillas nuevas</i>

Hoja de ruta para lograrlo	Muerte	¿Cómo hará que esto suceda?
1. <i>Incrementaré mis actividades de prospección.</i>	3 puntos en mi lista de cosas para hacer antes de morir 1. <i>Visitaré París, Francia.</i>	<i>Seguiré intentando contactar cuentas más grandes cada vez que haga una venta.</i>
2. <i>Incrementaré mis ventas.</i>		
3. <i>Contactaré a cuentas más grandes.</i>	2. <i>Veré un juego del World Series en vivo.</i> 3. <i>Pagaré la universidad de mis nietos.</i>	<i>Escalaré posiciones en las redes de clientes y relaciones para alcanzar la cuenta a la que apunto.</i>
4. <i>Me uniré a un club de campo.</i>		
5. <i>Encontraré un prospecto objetivo para mi negocio del \$1,000,000.</i>		

Descargue una copia en blanco de esta herramienta en learn.sandler.com

© 2006-2016 Sandler Systems, Inc. Todos los derechos reservados.

- ▶ Capítulo 1:
¿Por qué se debe disponer de un sistema?
- ▶ Capítulo 2:
Establecer confianza y entendimiento
- ▶ Capítulo 3:
Los contratos previos
- ▶ Capítulo 4:
Las estrategias para obtener información
- ▶ Capítulo 5:
El dolor
- ▶ Capítulo 6:
El presupuesto
- ▶ Capítulo 7:
La decisión
- ▶ Capítulo 8:
Cerrar la venta
- ▶ Capítulo 9:
Mejorar la actuación media en cuanto a conducta, actitud y técnica
- ▶ Capítulo 10:
Romper su zona de confort
- ▶ Capítulo 11:
Elaborar un plan de prospección
- ▶ Capítulo 12:
Hacer una llamada de prospección
- ▶ Capítulo 13:
Ventas por reversión negativa
- ▶ Capítulo 14:
Aplicar el análisis transaccional en las ventas
- ▶ **Capítulo 15:
Establecer metas**
- ▶ Capítulo 16:
La fórmula para el éxito

La línea de la vida

¿Cómo se siente acerca del tiempo que ha dejado?

¿Qué es lo que más le gustaría cumplir?

¿Cómo quiere que lo recuerden?

¿Por qué hace lo que hace con su tiempo?



15 Capítulo quince: Establecer metas

- ▶ Capítulo 1:
¿Por qué se debe disponer de un sistema?
- ▶ Capítulo 2:
Establecer confianza y entendimiento
- ▶ Capítulo 3:
Los contratos previos
- ▶ Capítulo 4:
Las estrategias para obtener información
- ▶ Capítulo 5:
El dolor
- ▶ Capítulo 6:
El presupuesto
- ▶ Capítulo 7:
La decisión
- ▶ Capítulo 8:
Cerrar la venta
- ▶ Capítulo 9:
Mejorar la actuación media en cuanto a conducta, actitud y técnica
- ▶ Capítulo 10:
Romper su zona de confort
- ▶ Capítulo 11:
Elaborar un plan de prospección
- ▶ Capítulo 12:
Hacer una llamada de prospección
- ▶ Capítulo 13:
Ventas por reversión negativa
- ▶ Capítulo 14:
Aplicar el análisis transaccional en las ventas
- ▶ **Capítulo 15:
Establecer metas**
- ▶ Capítulo 16:
La fórmula para el éxito

La línea de la vida

El éxito de por vida está motivado por la pasión y la determinación de un propósito.

¿Cuál es la declaración de su misión como persona? Las compañías declaran su misión para guiar sus procesos de toma de decisiones y establecimiento de metas y para definir sus parámetros de éxito. ¿Por qué usted no podría obtener los mismos beneficios?

Muchas personas tienen un proyecto secreto o un plan privado que les gustaría concretar "algún día" si tuvieran los medios para hacerlo. Otras personas desean tener la libertad para realizar una pasión no lucrativa. ¿Usted qué quiere hacer? ¿Cómo le gustaría hacer que el mundo fuera un lugar mejor?

Use la hoja de trabajo que aparece en la página siguiente y tómese 5 minutos para escribir su definición de éxito enunciándola como una declaración de su misión como persona. Asegúrese de incluir sus valores principales, sus sueños y sus pasiones. Incluya su personalidad, sus actitudes, sus creencias. Además, incluya sus habilidades naturales, sus capacidades y el valor único que usted le da al mundo. ¿Qué hace y por qué lo hace?



Puede ser parte de su propio plan o puede ser parte del plan de otra persona.

Capítulo quince: Establecer metas

- ▶ Capítulo 1:
¿Por qué se debe disponer de un sistema?
- ▶ Capítulo 2:
Establecer confianza y entendimiento
- ▶ Capítulo 3:
Los contratos previos
- ▶ Capítulo 4:
Las estrategias para obtener información
- ▶ Capítulo 5:
El dolor
- ▶ Capítulo 6:
El presupuesto
- ▶ Capítulo 7:
La decisión
- ▶ Capítulo 8:
Cerrar la venta
- ▶ Capítulo 9:
Mejorar la actuación media en cuanto a conducta, actitud y técnica
- ▶ Capítulo 10:
Romper su zona de confort
- ▶ Capítulo 11:
Elaborar un plan de prospección
- ▶ Capítulo 12:
Hacer una llamada de prospección
- ▶ Capítulo 13:
Ventas por reversión negativa
- ▶ Capítulo 14:
Aplicar el análisis transaccional en las ventas
- ▶ **Capítulo 15:
Establecer metas**
- ▶ Capítulo 16:
La fórmula para el éxito

La línea de la vida

(consulte la Herramienta 15.2 en las Herramientas de Ventas para obtener una hoja de trabajo en blanco)

HERRAMIENTAS DE VENTAS ✕

"Cuando haces grandes afirmaciones, tienes grandes creencias y haces grandes plegarias, las cosas grandes suceden".
—Norman Vincent Peale

Herramienta 15.2

¿Quién soy?

¿Qué me gusta hacer? PASIÓN	¿Qué hago bien? TALENTO
<p style="font-size: 0.8em; margin: 0;">¿Qué me ha dado la mayor satisfacción en el pasado?</p> <p style="font-size: 1.2em; margin: 5px 0;"><i>Esquiar, pasar tiempo con mi familia</i></p>	<p style="font-size: 0.8em; margin: 0;">¿Qué me han dicho los demás que hago bien?</p> <p style="font-size: 1.2em; margin: 5px 0;"><i>Vender, hacer presentaciones</i></p>
<p style="font-size: 0.8em; margin: 0;">¿Qué me entusiasma de la vida?</p> <p style="font-size: 1.2em; margin: 5px 0;"><i>Aprender, devolver favores, ayudar a mis hijos</i></p>	<p style="font-size: 0.8em; margin: 0;">¿En qué me he destacado en el pasado? (por ejemplo, deportes, entretenimiento, relaciones, resolución de problemas, comunicación, persuasión, liderazgo)?</p> <p style="font-size: 1.2em; margin: 5px 0;"><i>Me he destacado en el pasado: Conectando puntos, creando un plan basándose en una idea</i></p>
<p style="font-size: 0.8em; margin: 0;">¿Qué actividades me han dado la mayor satisfacción y paz interior?</p> <p style="font-size: 1.2em; margin: 5px 0;"><i>Pescar, leer</i></p>	<p style="font-size: 0.8em; margin: 0;">¿Cuáles son mis fortalezas?</p> <p style="font-size: 1.2em; margin: 5px 0;"><i>Comunicación, resolución de problemas, ayudar a otros</i></p>
<p style="font-size: 0.8em; margin: 0;">¿Cuáles son mis pasatiempos?</p> <p style="font-size: 1.2em; margin: 5px 0;"><i>Pescar, esquiar, navegar</i></p>	<p style="font-size: 0.8em; margin: 0;">¿En qué he tenido éxito?</p> <p style="font-size: 1.2em; margin: 5px 0;"><i>Ventas, Gerencia de ventas, ahorrar para la universidad de mis hijos</i></p>
<p style="font-size: 0.8em; margin: 0;">¿Cuál es mi secreta ambición?</p> <p style="font-size: 1.2em; margin: 5px 0;"><i>Enseñar en la universidad</i></p>	
¿Qué es importante para mí? VALORES	¿Qué actividad nació para hacer? DESTINO
<p style="font-size: 0.8em; margin: 0;">¿Con qué me comprometería si el dinero no fuera un obstáculo?</p> <p style="font-size: 1.2em; margin: 5px 0;"><i>Si el dinero no fuera un obstáculo me comprometo a: Ayudar a los niños</i></p>	<p style="font-size: 0.8em; margin: 0;">¿Cuál es mi situación única en la vida?</p> <p style="font-size: 1.2em; margin: 5px 0;"><i>Ayudar a mis hijos a ser autosuficientes</i></p>
<p style="font-size: 0.8em; margin: 0;">Si solo tuviera cinco años para vivir, qué debería lograr para que mi vida pareciera significativa?</p> <p style="font-size: 0.8em; margin: 0;">Decírselos a los que están cerca mío lo que siento por ellos, hacer que mis hijos trabajen en negocios que los apasionen. Llevar a mi familia a disfrutar increíbles vacaciones</p>	<p style="font-size: 0.8em; margin: 0;">¿Qué puedo hacer que hará la diferencia?</p> <p style="font-size: 1.2em; margin: 5px 0;"><i>Crear una fundación para ayudar a los niños</i></p>
<p style="font-size: 0.8em; margin: 0;">¿Qué causas defiendo? ¿Qué causas no defiendo? ¿Qué me ha hecho realizar grandes sacrificios en el pasado?</p> <p style="font-size: 1.2em; margin: 5px 0;"><i>Preparando el camino para el futuro, no definiendo la conducta que no es ética</i></p>	<p style="font-size: 0.8em; margin: 0;">¿Cuál es mi nicho?</p> <p style="font-size: 1.2em; margin: 5px 0;"><i>Ventas, resolución de problemas</i></p>
<p style="font-size: 0.8em; margin: 0;">O ¿por qué estaría dispuesto a arriesgar mi vida?</p> <p style="font-size: 1.2em; margin: 5px 0;"><i>Mi familia</i></p>	<p style="font-size: 0.8em; margin: 0;">¿Qué oportunidades únicas se han colocado en mi camino?</p> <p style="font-size: 1.2em; margin: 5px 0;"><i>Negocios en los que pueda participar, viajar a otros países para ayudar a los huérfanos</i></p>

Descargue una copia en blanco de esta herramienta en learn.sandler.com

© 2006-2016 Sandler Systems, Inc. Todos los derechos reservados.

Sandler Training
Finding Power In Reinforcement™



15 Capítulo quince: Establecer metas

- ▶ Capítulo 1:
¿Por qué se debe disponer de un sistema?
- ▶ Capítulo 2:
Establecer confianza y entendimiento
- ▶ Capítulo 3:
Los contratos previos
- ▶ Capítulo 4:
Las estrategias para obtener información
- ▶ Capítulo 5:
El dolor
- ▶ Capítulo 6:
El presupuesto
- ▶ Capítulo 7:
La decisión
- ▶ Capítulo 8:
Cerrar la venta
- ▶ Capítulo 9:
Mejorar la actuación media en cuanto a conducta, actitud y técnica
- ▶ Capítulo 10:
Romper su zona de confort
- ▶ Capítulo 11:
Elaborar un plan de prospección
- ▶ Capítulo 12:
Hacer una llamada de prospección
- ▶ Capítulo 13:
Ventas por reversión negativa
- ▶ Capítulo 14:
Aplicar el análisis transaccional en las ventas
- ▶ **Capítulo 15:
Establecer metas**
- ▶ Capítulo 16:
La fórmula para el éxito

La línea de la vida

(consulte la Herramienta 15.2 en las Herramientas de Ventas para obtener una hoja de trabajo en blanco)

HERRAMIENTAS DE VENTAS ✕

"Cuando haces grandes afirmaciones, tienes grandes creencias y haces grandes plegarias, las cosas grandes suceden".
-Norman Vincent Peale

Herramienta 15.2

¿Quién soy?

Yo desde el punto de vista de otra persona	Mis hábitos de trabajo son	Mis dones son	Mis intenciones deliberadas de vida son
1. <i>intenso</i>	1. <i>meticuloso</i>	1. <i>cónyuge</i>	1. <i>ser una buena</i>
2. <i>motivado</i>	2. <i>puntual</i>	2.	2. <i>persona</i>
3.	3.	3.	3.
4.	4.	4.	4.
5.	5.	5.	5.
6.	6.	6.	En consecuencia ↓
7.	7.	En consecuencia ↓	Mi diseño distintivo es
8.	En consecuencia ↓	Mis talentos distintivos son	1. <i>ser un facilitador</i>
En consecuencia ↓	Mis habilidades distintivas son	1. <i>escuchar</i>	2.
Mi forma distintiva de ser es	1. <i>competencia</i>	2.	3.
1. <i>ganador</i>	2. <i>comprensión</i>	3.	4.
2. <i>resolverlo</i>	3.	4.	5.
3.	4.	5.	6.
4.	5.	6.	7.
5.	6.	7.	8.

En consecuencia, mis declaraciones profesionales son

a) *Hacer lo que es correcto para mis clientes. Ser profesional en todo momento.*

b)

c)

d)

e)

Descargue una copia en blanco de esta herramienta en learn.sandler.com

© 2006-2016 Sandler Systems, Inc. Todos los derechos reservados.

- ▶ Capítulo 1:
¿Por qué se debe disponer de un sistema?
- ▶ Capítulo 2:
Establecer confianza y entendimiento
- ▶ Capítulo 3:
Los contratos previos
- ▶ Capítulo 4:
Las estrategias para obtener información
- ▶ Capítulo 5:
El dolor
- ▶ Capítulo 6:
El presupuesto
- ▶ Capítulo 7:
La decisión
- ▶ Capítulo 8:
Cerrar la venta
- ▶ Capítulo 9:
Mejorar la actuación media en cuanto a conducta, actitud y técnica
- ▶ Capítulo 10:
Romper su zona de confort
- ▶ Capítulo 11:
Elaborar un plan de prospección
- ▶ Capítulo 12:
Hacer una llamada de prospección
- ▶ Capítulo 13:
Ventas por reversión negativa
- ▶ Capítulo 14:
Aplicar el análisis transaccional en las ventas
- ▶ **Capítulo 15:
Establecer metas**
- ▶ Capítulo 16:
La fórmula para el éxito

Una proyección a diez años

Como puede haber notado, la mejor manera de definir el éxito y establecer metas es comenzar con el futuro y luego volver al presente. Si comienza por el presente, sus metas estarán limitadas por su conocimientos, sus habilidades y sus recursos actuales. Sin embargo, si mira hacia el futuro, surgen más posibilidades.

Proyéctese dentro de los próximos diez años.

¿Cómo será su vida entonces? ¿Cómo habrán cambiado sus circunstancias personales, familiares y laborales para esa fecha? Por supuesto, esta es una proyección que requiere de mucha imaginación, pero intente ser tan realista y objetivo como sea posible.

Al realizar esta proyección en la próxima página, habrá dos preguntas que lo perturbarán una y otra vez: ¿Debo describir mi futuro como yo deseo que sea? O ¿debo describir mi futuro como yo creo que será?

Probablemente deje que ambos factores aparezcan en sus respuestas. Ese tipo de solución es natural y deseable. Esta proyección es únicamente para su beneficio. Nadie más que usted verá esta proyección a menos que usted desee compartirla. Sea audaz y no tenga miedo de escribir lo que usted realmente desea.



15 Capítulo quince: Establecer metas

- ▶ Capítulo 1:
¿Por qué se debe
disponer de un
sistema?
- ▶ Capítulo 2:
Establecer confianza
y entendimiento
- ▶ Capítulo 3:
Los contratos
previos
- ▶ Capítulo 4:
Las estrategias para
obtener información
- ▶ Capítulo 5:
El dolor
- ▶ Capítulo 6:
El presupuesto
- ▶ Capítulo 7:
La decisión
- ▶ Capítulo 8:
Cerrar la venta
- ▶ Capítulo 9:
Mejorar la actuación
media en cuanto a
conducta, actitud
y técnica
- ▶ Capítulo 10:
Romper su
zona de confort
- ▶ Capítulo 11:
Elaborar un plan
de prospección
- ▶ Capítulo 12:
Hacer una llamada
de prospección
- ▶ Capítulo 13:
Ventas por
reversión negativa
- ▶ Capítulo 14:
Aplicar el análisis
transaccional
en las ventas
- ▶ **Capítulo 15:
Establecer metas**
- ▶ Capítulo 16:
La fórmula para
el éxito

Una proyección a diez años

Dentro de diez años mi edad será: _____

Mi ocupación será (sea tan específico como sea posible):

Mis responsabilidades serán:

Mi ingreso anual aproximado será (o el de mi familia) será: \$ _____

Mis objetos personales más importantes serán:

Mis responsabilidades familiares serán:

- ▶ Capítulo 1:
¿Por qué se debe disponer de un sistema?
- ▶ Capítulo 2:
Establecer confianza y entendimiento
- ▶ Capítulo 3:
Los contratos previos
- ▶ Capítulo 4:
Las estrategias para obtener información
- ▶ Capítulo 5:
El dolor
- ▶ Capítulo 6:
El presupuesto
- ▶ Capítulo 7:
La decisión
- ▶ Capítulo 8:
Cerrar la venta
- ▶ Capítulo 9:
Mejorar la actuación media en cuanto a conducta, actitud y técnica
- ▶ Capítulo 10:
Romper su zona de confort
- ▶ Capítulo 11:
Elaborar un plan de prospección
- ▶ Capítulo 12:
Hacer una llamada de prospección
- ▶ Capítulo 13:
Ventas por reversión negativa
- ▶ Capítulo 14:
Aplicar el análisis transaccional en las ventas
- ▶ **Capítulo 15:
Establecer metas**
- ▶ Capítulo 16:
La fórmula para el éxito

Una proyección a diez años

De mis experiencias en los últimos años las más placenteras fueron (como si las considerara dentro de diez años a partir de ahora):

De mis experiencias en los últimos años, las que me han dado la mayor sensación de logro fueron (como si las considerara dentro de diez años a partir de ahora):

En los últimos años, han sucedido muchas cosas significativas en mi negocio y en mi comunidad que han despertado mi interés. A continuación se presenta un resumen de los hechos más destacados, incluida una descripción de cómo participé en estos sucesos.

Al revisar mi "Proyección a diez años", las observaciones más importantes que hice son las siguientes:



15 Capítulo quince: Establecer metas

- ▶ Capítulo 1:
¿Por qué se debe
disponer de un
sistema?
- ▶ Capítulo 2:
Establecer confianza
y entendimiento
- ▶ Capítulo 3:
Los contratos
previos
- ▶ Capítulo 4:
Las estrategias para
obtener información
- ▶ Capítulo 5:
El dolor
- ▶ Capítulo 6:
El presupuesto
- ▶ Capítulo 7:
La decisión
- ▶ Capítulo 8:
Cerrar la venta
- ▶ Capítulo 9:
Mejorar la actuación
media en cuanto a
conducta, actitud
y técnica
- ▶ Capítulo 10:
Romper su
zona de confort
- ▶ Capítulo 11:
Elaborar un plan
de prospección
- ▶ Capítulo 12:
Hacer una llamada
de prospección
- ▶ Capítulo 13:
Ventas por
reversión negativa
- ▶ Capítulo 14:
Aplicar el análisis
transaccional
en las ventas
- ▶ **Capítulo 15:
Establecer metas**
- ▶ Capítulo 16:
La fórmula para
el éxito

Una proyección a diez años

Su *por qué* es importante para generar la conducta necesaria para lograr el éxito. La lista de cosas para hacer antes de morir que aparece en la página siguiente clarifica qué es lo que usted espera lograr. La lista de cosas para hacer antes de morir es diferente para cada persona, al igual que la cantidad de tiempo de que disponemos para lograr lo que propone la lista. Tenemos una probabilidad mayor de lograr nuestras metas si las tenemos claramente identificadas y las ponemos por escrito. Desearlo no es suficiente. Deberá crear un plan para llegar allí.

Tenga estas respuestas en mente mientras lo traemos de nuevo al presente y comenzamos con el proceso para establecer metas de Sandler.

- ▶ Capítulo 1:
¿Por qué se debe disponer de un sistema?
- ▶ Capítulo 2:
Establecer confianza y entendimiento
- ▶ Capítulo 3:
Los contratos previos
- ▶ Capítulo 4:
Las estrategias para obtener información
- ▶ Capítulo 5:
El dolor
- ▶ Capítulo 6:
El presupuesto
- ▶ Capítulo 7:
La decisión
- ▶ Capítulo 8:
Cerrar la venta
- ▶ Capítulo 9:
Mejorar la actuación media en cuanto a conducta, actitud y técnica
- ▶ Capítulo 10:
Romper su zona de confort
- ▶ Capítulo 11:
Elaborar un plan de prospección
- ▶ Capítulo 12:
Hacer una llamada de prospección
- ▶ Capítulo 13:
Ventas por reversión negativa
- ▶ Capítulo 14:
Aplicar el análisis transaccional en las ventas
- ▶ **Capítulo 15:
Establecer metas**
- ▶ Capítulo 16:
La fórmula para el éxito

Una proyección a diez años

(consulte la Herramienta 15.3 en sus Herramientas de ventas para obtener una hoja de trabajo en blanco)

HERRAMIENTAS DE VENTAS ✕

Conversor de la lista de cosas para hacer antes de morir

*"Usted se mide a sí mismo por la gente que se mide con usted".
-Carter Chambers, por Morgan Freeman -The Bucket List, 2002*

Herramienta 15.3

Cosas que desea vivir o lograr antes de morir: 2047: Haga una predicción pero sea muy OPTIMISTA!

1. Escribir un libro	7. Haga la lista tan completa como sea posible	13.	19.
2. Ser un productor estrella	8.	14.	20.
3. Convertirme en vicepresidente de ventas	9.	15.	21.
4. Vacaciones en París	10.	16.	22.
5. Siga completando su verdadera lista	11.	17.	23.
6.	12.	18.	24.

10 años			
1. Su vida real	5 años		
2.	1. Su vida real		
3.	2.	3 años	
4.	3.	1. Escribir un libro	1 año
5.	4.	2. Ser vicepresidente de ventas	1. Productor estrella
6.	5.	3.	2. Hawaii
7.	6.	4.	
8.	7.		
9.	8.		
10.			

(Enumere las cosas que desea lograr dentro de este periodo)

Descargue una copia en blanco de esta herramienta en learn.sandler.com

© 2006-2016 Sandler Systems, Inc. Todos los derechos reservados.

Sandler Training
Finding Power in Reinforcement



15 Capítulo quince: Establecer metas

- ▶ Capítulo 1: ¿Por qué se debe disponer de un sistema?
- ▶ Capítulo 2: Establecer confianza y entendimiento
- ▶ Capítulo 3: Los contratos previos
- ▶ Capítulo 4: Las estrategias para obtener información
- ▶ Capítulo 5: El dolor
- ▶ Capítulo 6: El presupuesto
- ▶ Capítulo 7: La decisión
- ▶ Capítulo 8: Cerrar la venta
- ▶ Capítulo 9: Mejorar la actuación media en cuanto a conducta, actitud y técnica
- ▶ Capítulo 10: Romper su zona de confort
- ▶ Capítulo 11: Elaborar un plan de prospección
- ▶ Capítulo 12: Hacer una llamada de prospección
- ▶ Capítulo 13: Ventas por reversión negativa
- ▶ Capítulo 14: Aplicar el análisis transaccional en las ventas
- ▶ **Capítulo 15: Establecer metas**
- ▶ Capítulo 16: La fórmula para el éxito

Una proyección a diez años

(consulte la Herramienta 15.3 en sus Herramientas de ventas para obtener una hoja de trabajo en blanco)

HERRAMIENTAS DE VENTAS ✂

Conversor de la lista de cosas para hacer antes de morir

¿QUÉ NECESITO HACER CADA TRIMESTRE PARA CUMPLIR CON MI LISTA DE COSAS PARA HACER ANTES DE MORIR?

*"Usted se mide a sí mismo por la gente que se mide con usted".
Carter Chambers, por Morgan Freeman - The Bucket List, 2002*

Herramienta 15.3

TRIMESTRE 1	TRIMESTRE 2
<p><i>Seguir el plan de prospección y las actividades diarias.</i></p>	<p><i>Actualizar el recetario.</i></p> <p><i>Seguir mejorando mi técnica.</i></p> <p><i>Mejorar mi habilidad para pedir y obtener referidos.</i></p>
TRIMESTRE 3	TRIMESTRE 4
<p><i>Medir la BRECHA entre donde estoy y la cima - Hacer ajustes</i></p> <p><i>Planificar actividades en Hawaii</i></p>	<p><i>Hacer un esfuerzo final</i></p> <p><i>¡Pasar mis vacaciones en Hawaii en Navidad!</i></p>
<p><i>Use una hoja diferente para cada año.</i></p>	

Descargue una copia en blanco de esta herramienta en learn.sandler.com
 © 2006-2016 Sandler Systems, Inc. Todos los derechos reservados.

Sandler Training
Finding Power In Reinforcement

- ▶ Capítulo 1:
¿Por qué se debe disponer de un sistema?
- ▶ Capítulo 2:
Establecer confianza y entendimiento
- ▶ Capítulo 3:
Los contratos previos
- ▶ Capítulo 4:
Las estrategias para obtener información
- ▶ Capítulo 5:
El dolor
- ▶ Capítulo 6:
El presupuesto
- ▶ Capítulo 7:
La decisión
- ▶ Capítulo 8:
Cerrar la venta
- ▶ Capítulo 9:
Mejorar la actuación media en cuanto a conducta, actitud y técnica
- ▶ Capítulo 10:
Romper su zona de confort
- ▶ Capítulo 11:
Elaborar un plan de prospección
- ▶ Capítulo 12:
Hacer una llamada de prospección
- ▶ Capítulo 13:
Ventas por reversión negativa
- ▶ Capítulo 14:
Aplicar el análisis transaccional en las ventas
- ▶ **Capítulo 15:
Establecer metas**
- ▶ Capítulo 16:
La fórmula para el éxito

El proceso de establecer metas

En el mismo punto, debe dejar de soñar y debe comenzar a hacer. Es hora de tomarse esto en serio, establecer metas INTELIGENTES (SMART) para cada área de su vida y elaborar el plan para lograrlas.

Este es el paso 10, un proceso sistemático que puede seguir:

1. **Tome ocho trozos de papel (o cree un archivo electrónico en el dispositivo que prefiera).**
 - Escriba en cada página el nombre de una de las ocho áreas de metas de vida.
 - Haga un inventario de dónde se encuentra actualmente en cada área.
 - Escriba un breve resumen de su estado actual, basándose en los puntajes que obtuvo en el ejercicio anterior de la rueda de las metas.
 - Intente trabajar en un área por vez y analice su realidad actual para cada área.

- Si va a elaborar su hoja de ruta para alcanzar el éxito, debe saber de dónde partirá y hacia dónde desea ir.
2. **Para cada área, escriba todo lo que le gustaría lograr ahora y en el futuro.**
 - No prejuzgue sus pensamientos, escriba todo lo que piensa.
 - Incluya las metas tangibles y las intangibles.
 - No hay límites. Comience por sus sueños, sus esperanzas y sus deseos.
3. **Revise sus listas de metas en cada una de las ocho áreas y ordénelas según su orden de importancia.**

Piense en ellas como fichas que caen una sobre otra y generan un efecto dominó. ¿Qué meta le permitirá realizar las metas más tradicionales, en lugar de tener que retroceder para cumplir cada meta de manera individual? ¿Qué metas significarán para usted la mayor satisfacción y los más grandes éxitos?



15 Capítulo quince: Establecer metas

- ▶ Capítulo 1:
¿Por qué se debe disponer de un sistema?
- ▶ Capítulo 2:
Establecer confianza y entendimiento
- ▶ Capítulo 3:
Los contratos previos
- ▶ Capítulo 4:
Las estrategias para obtener información
- ▶ Capítulo 5:
El dolor
- ▶ Capítulo 6:
El presupuesto
- ▶ Capítulo 7:
La decisión
- ▶ Capítulo 8:
Cerrar la venta
- ▶ Capítulo 9:
Mejorar la actuación media en cuanto a conducta, actitud y técnica
- ▶ Capítulo 10:
Romper su zona de confort
- ▶ Capítulo 11:
Elaborar un plan de prospección
- ▶ Capítulo 12:
Hacer una llamada de prospección
- ▶ Capítulo 13:
Ventas por reversión negativa
- ▶ Capítulo 14:
Aplicar el análisis transaccional en las ventas
- ▶ **Capítulo 15:
Establecer metas**
- ▶ Capítulo 16:
La fórmula para el éxito

El proceso de establecer metas

4. **Luego de priorizar sus metas, haga una lista principal de las tres metas más importantes de cada una de las ocho áreas.**

- Intente elegir una combinación de metas diarias y a corto plazo, al igual que metas a largo plazo.
- Elija metas que desencadenen otros eventos y que le permitan cumplir otras metas si las logra.

5. **Priorice la lista maestra.**

- Verifique que haya equilibrio y que no haya posibles conflictos entre sus metas.
- Asegúrese de que las metas no predominen en una o dos áreas respecto de las otras.

Por ejemplo, no deje que las metas laborales afecten las metas relacionadas con su salud y su familia. Busque crear sinergia y alinee sus metas para que sea posible cumplirlas a todas.

6. **Escriba una descripción MÁS INTELIGENTE (SMARTER) de cada meta y de cómo la logrará.**

- Las metas deben ser específicas, medibles, logrables, relevantes, limitadas por el tiempo, disfrutables y gratificantes.
- Las metas deben obligarlo a mantenerse activo. Usted desea metas que requieran de un esfuerzo físico, pero no esfuerzos ni circunstancias alejados de la realidad.
- Incluya lo que puede hacer en este mismo momento, así como también lo que desea poder hacer en el futuro.

Elabore su plan y podrá estar seguro de los resultados. Comience a diseñar su plan para actuar en función de estas metas.

7. **Decida un cronograma para cada meta.**

- Desglose las metas a largo plazo en actividades a corto plazo y fije fechas límite.
- Asegúrese de incluir actividades diarias, semanales y mensuales.

- ▶ Capítulo 1:
¿Por qué se debe disponer de un sistema?
- ▶ Capítulo 2:
Establecer confianza y entendimiento
- ▶ Capítulo 3:
Los contratos previos
- ▶ Capítulo 4:
Las estrategias para obtener información
- ▶ Capítulo 5:
El dolor
- ▶ Capítulo 6:
El presupuesto
- ▶ Capítulo 7:
La decisión
- ▶ Capítulo 8:
Cerrar la venta
- ▶ Capítulo 9:
Mejorar la actuación media en cuanto a conducta, actitud y técnica
- ▶ Capítulo 10:
Romper su zona de confort
- ▶ Capítulo 11:
Elaborar un plan de prospección
- ▶ Capítulo 12:
Hacer una llamada de prospección
- ▶ Capítulo 13:
Ventas por reversión negativa
- ▶ Capítulo 14:
Aplicar el análisis transaccional en las ventas
- ▶ **Capítulo 15:
Establecer metas**
- ▶ Capítulo 16:
La fórmula para el éxito

El proceso de establecer metas

8. **Comparta sus metas con otros, en especial, con aquellos que se ven afectados por sus metas: sus amigos, su familia, sus colegas.**

Cada vez que comparte sus metas con ellos y con una nueva persona, sus metas se vuelven más poderosas. No solo refuerza su meta en su mente, sino que además comienza a reunir nuevas relaciones, recursos, información y oportunidades que lo pueden llevar al éxito.

9. **Revise sus metas periódicamente y haga un seguimiento de su progreso.**

Piense en su plan como un sistema de GPS que lo orienta y lo lleva hacia el éxito. Cuanto más lo revisa, más y mejor puede recalcular su recorrido y confiar en que está avanzando en la dirección correcta. Si nunca lo revisa, puede llegar a perderse.

10. **Sea persistente, no abandone.**

- Sus prioridades cambiarán con el tiempo, por eso puede ser necesario que redefina o realinee sus metas. Eso es comprensible.
- Abandone una meta solo si esta se vuelve irrelevante, no porque sea demasiado difícil de lograr.

Todo lo que vale la pena lograr es difícil. Puede decidir que ya no desea lograr una meta, o que los sacrificios superan lo que está dispuesto a invertir, y eso está bien.

Sin embargo, lograr metas fáciles rara vez resulta gratificante. Tener éxito en el logro de desafíos difíciles requiere disciplina, vitalidad y agallas. No se dé por vencido porque la meta es demasiado difícil. Nunca sabe cuándo una nueva actitud, una nueva conducta o una nueva técnica pueden abrirle la puerta al éxito.



15 Capítulo quince: Establecer metas

- ▶ Capítulo 1:
¿Por qué se debe disponer de un sistema?
- ▶ Capítulo 2:
Establecer confianza y entendimiento
- ▶ Capítulo 3:
Los contratos previos
- ▶ Capítulo 4:
Las estrategias para obtener información
- ▶ Capítulo 5:
El dolor
- ▶ Capítulo 6:
El presupuesto
- ▶ Capítulo 7:
La decisión
- ▶ Capítulo 8:
Cerrar la venta
- ▶ Capítulo 9:
Mejorar la actuación media en cuanto a conducta, actitud y técnica
- ▶ Capítulo 10:
Romper su zona de confort
- ▶ Capítulo 11:
Elaborar un plan de prospección
- ▶ Capítulo 12:
Hacer una llamada de prospección
- ▶ Capítulo 13:
Ventas por reversión negativa
- ▶ Capítulo 14:
Aplicar el análisis transaccional en las ventas
- ▶ **Capítulo 15:
Establecer metas**
- ▶ Capítulo 16:
La fórmula para el éxito

El proceso de establecer metas

Un pensamiento final: Algunas personas se esfuerzan por comprometerse con sus metas y las escriben porque sienten temor por el fracaso o el éxito, o porque temen que sus metas cambien. Esos sentimientos son normales, pero no deben impedir que complete el diseño de su estilo de vida. Solo porque lo escribió hoy, eso no significa que no puede cambiarlo mañana si se presenta una mejor opción o si cambia de parecer. Sin embargo, no tener ningún plan es el camino más seguro al fracaso.



El éxito en cualquier emprendimiento a veces depende más de la voluntad para saltar que de preocuparse por lo que sucederá si fracasa.

- ▶ Capítulo 1:
¿Por qué se debe disponer de un sistema?
- ▶ Capítulo 2:
Establecer confianza y entendimiento
- ▶ Capítulo 3:
Los contratos previos
- ▶ Capítulo 4:
Las estrategias para obtener información
- ▶ Capítulo 5:
El dolor
- ▶ Capítulo 6:
El presupuesto
- ▶ Capítulo 7:
La decisión
- ▶ Capítulo 8:
Cerrar la venta
- ▶ Capítulo 9:
Mejorar la actuación media en cuanto a conducta, actitud y técnica
- ▶ Capítulo 10:
Romper su zona de confort
- ▶ Capítulo 11:
Elaborar un plan de prospección
- ▶ Capítulo 12:
Hacer una llamada de prospección
- ▶ Capítulo 13:
Ventas por reversión negativa
- ▶ Capítulo 14:
Aplicar el análisis transaccional en las ventas
- ▶ **Capítulo 15:
Establecer metas**
- ▶ Capítulo 16:
La fórmula para el éxito

Su recetario para el éxito

Piense en el concepto de un recetario solo por un minuto. Un recetario es una recopilación de recetas que le permiten seguir las instrucciones y volver a crear platos con resultados confiables. Cada receta incluye los ingredientes, los pasos, la línea de tiempo y la energía que se requiere para lograr el resultado deseado.

Un recetario para su vida puede ayudarlo a cumplir sus metas y crear los resultados que desea de manera confiable. Su recetario para el éxito debe incluir ocho capítulos, uno para cada área de su vida, y al menos tres recetas en cada capítulo: una para las metas diarias, otra para las metas a corto plazo y otra para las metas a largo plazo. Cada receta para lograr una meta debe incluir los recursos, los pasos, el tiempo y la energía requeridos para lograr cada meta con éxito.

Tener un recetario y usarlo para cumplir sus metas es la diferencia entre trabajar duro y trabajar de forma inteligente. Respetar lo que indica la receta y resolver las tareas de cada día que lo acercan a sus metas le dará la sensación de logro y de tener todo bajo control.

Cuando no se aparta de su plan, puede supervisar y gestionar sus actividades en tiempo real, en lugar de gestionar las cifras de las ventas luego del hecho. La gestión de sus actividades en tiempo real le permite ajustar su conducta cuando sea necesario para que sus cambios puedan tener un efecto inmediato en el resultado.

Si no ha desglosado sus metas en pasos de acción y conductas cotidianas que pueda manejar, ha llegado el momento de hacerlo.



15 Capítulo quince: Establecer metas

- ▶ Capítulo 1:
¿Por qué se debe disponer de un sistema?
- ▶ Capítulo 2:
Establecer confianza y entendimiento
- ▶ Capítulo 3:
Los contratos previos
- ▶ Capítulo 4:
Las estrategias para obtener información
- ▶ Capítulo 5:
El dolor
- ▶ Capítulo 6:
El presupuesto
- ▶ Capítulo 7:
La decisión
- ▶ Capítulo 8:
Cerrar la venta
- ▶ Capítulo 9:
Mejorar la actuación media en cuanto a conducta, actitud y técnica
- ▶ Capítulo 10:
Romper su zona de confort
- ▶ Capítulo 11:
Elaborar un plan de prospección
- ▶ Capítulo 12:
Hacer una llamada de prospección
- ▶ Capítulo 13:
Ventas por reversión negativa
- ▶ Capítulo 14:
Aplicar el análisis transaccional en las ventas
- ▶ **Capítulo 15:
Establecer metas**
- ▶ Capítulo 16:
La fórmula para el éxito

Su recetario para el éxito

Cuando usa un recetario, usted puede:

- Tomarse su tiempo en lugar de tratar de hacer todo inmediatamente.
- Priorizar sus actividades y gestionar mejor su tiempo y sus recursos.
- Ver la fotografía entera, para poder ver cómo cada actividad, aun cuando no sea placentera, contribuye a los resultados.

Para crear un recetario y lograr sus metas, usted debe:

1. Definir exactamente lo que quiere lograr:
2. Calcular la cantidad de dinero requerida mensualmente para cada meta.
3. Determinar cuántas ventas debe hacer en promedio, durante un periodo determinado, para lograr esas metas.
4. Determinar si las cifras son realistas.

Capítulo quince: Establecer metas

- ▶ Capítulo 1:
¿Por qué se debe disponer de un sistema?
- ▶ Capítulo 2:
Establecer confianza y entendimiento
- ▶ Capítulo 3:
Los contratos previos
- ▶ Capítulo 4:
Las estrategias para obtener información
- ▶ Capítulo 5:
El dolor
- ▶ Capítulo 6:
El presupuesto
- ▶ Capítulo 7:
La decisión
- ▶ Capítulo 8:
Cerrar la venta
- ▶ Capítulo 9:
Mejorar la actuación media en cuanto a conducta, actitud y técnica
- ▶ Capítulo 10:
Romper su zona de confort
- ▶ Capítulo 11:
Elaborar un plan de prospección
- ▶ Capítulo 12:
Hacer una llamada de prospección
- ▶ Capítulo 13:
Ventas por reversión negativa
- ▶ Capítulo 14:
Aplicar el análisis transaccional en las ventas
- ▶ **Capítulo 15:
Establecer metas**
- ▶ Capítulo 16:
La fórmula para el éxito

Su recetario para el éxito

(consulte la Herramienta 15.4 en las Herramientas de Ventas para obtener una hoja de trabajo en blanco).

HERRAMIENTAS DE VENTAS ✕

El camino de las finanzas

"La medida real de si riqueza es cuánto vale usted si pierde todo su dinero".
—Autor desconocido

Herramienta 15.4

	Fecha	Ingreso anual	Saldo de ahorros	Patrimonio neto	Deuda del consumidor	Liquidez	Saldo de la cuenta de retiro
Estado patrimonial actual	03/01	Su \$	Su \$	Su \$	Su \$	\$	\$
Meta financiera a 12 meses	03/01	Meta de \$	Meta de \$	Meta de \$	Meta de \$	\$	\$

PASO 1

Al alcanzar mis metas financieras...

... los problemas que resolvería son:

1. Cancelar deudas
2. Hacer que los niños vayan a la universidad, etc.
- 3.
- 4.
- 5.

... las oportunidades que se presentarían son:

1. Más golf
2. Mejores vacaciones en familia, etc.
- 3.
- 4.
- 5.

PASO 2

Alcanzar mis metas financieras es importante porque...

... los problemas que resolvería son:

1. Ahorrar para mi retiro
2. Reducir el estrés, etc.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.

PASO 3

Obstáculos conceptuales con los que luché para lograr la libertad financiera...

1. No lo valgo
2. Ideas negativas
3. Nadie en mi familia lo hizo, etc.
- 4.
- 5.

PASO 4

Me merezco vivir la libertad financiera porque...

1. Me lo merezco
2. Lo valgo
3. Trabajo para esto, etc.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.

PASO 5

Para lograr mis metas financieras me comprometo a poner en práctica las siguientes conductas:

1. Llamadas de prospección
2. Citas
3. Solicitar referidos
4. Subir mis precios, etc.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.

Descargue una copia en blanco de esta herramienta en learn.sandler.com

© 2006-2016 Sandler Systems, Inc. Todos los derechos reservados.

Sandler Training
Finding Power In Reinforcement



15 Capítulo quince: Establecer metas

- ▶ Capítulo 1:
¿Por qué se debe disponer de un sistema?
- ▶ Capítulo 2:
Establecer confianza y entendimiento
- ▶ Capítulo 3:
Los contratos previos
- ▶ Capítulo 4:
Las estrategias para obtener información
- ▶ Capítulo 5:
El dolor
- ▶ Capítulo 6:
El presupuesto
- ▶ Capítulo 7:
La decisión
- ▶ Capítulo 8:
Cerrar la venta
- ▶ Capítulo 9:
Mejorar la actuación media en cuanto a conducta, actitud y técnica
- ▶ Capítulo 10:
Romper su zona de confort
- ▶ Capítulo 11:
Elaborar un plan de prospección
- ▶ Capítulo 12:
Hacer una llamada de prospección
- ▶ Capítulo 13:
Ventas por reversión negativa
- ▶ Capítulo 14:
Aplicar el análisis transaccional en las ventas
- ▶ **Capítulo 15:
Establecer metas**
- ▶ Capítulo 16:
La fórmula para el éxito

Su recetario para el éxito



Nunca intente manejar sus cifras; maneje su conducta.

No puede inventar las cifras y hacer que sucedan. No puede venderle a todo el mundo. Sin embargo, puede manejar lo que hace, cuándo lo hace y cómo lo hace.

Cuando hace un seguimiento de sus actividades, necesita evaluar qué *está* funcionando y qué *no está* funcionando. Necesita incrementar los esfuerzos productivos y eliminar los esfuerzos no productivos. También es necesario que evalúe las situaciones que rodean a las actividades.

Independientemente de si el resultado fue positivo o negativo, puede aprender de la experiencia. Usted sabe más acerca de lo que hay que hacer para que la siguiente actividad funcione a su favor. Al hacer un seguimiento de sus actividades, puede incrementar sus resultados o reducir la cantidad de tiempo y energía que le insume la realización de una tarea.



No puede manejar algo que no puede controlar.

No puede manejar al prospecto, ni al mercado, ni a la economía. Solo puede manejarse a sí mismo.

Para ser responsable de sus metas, necesita:

- Revisar sus metas, sus actividades y el progreso con alguien cuya opinión valore y le merezca confianza.
- Hacer un seguimiento de sus actividades y resultados y computar el porcentaje de metas logradas.



15 Capítulo quince: Establecer metas

- ▶ Capítulo 1: ¿Por qué se debe disponer de un sistema?
- ▶ Capítulo 2: Establecer confianza y entendimiento
- ▶ Capítulo 3: Los contratos previos
- ▶ Capítulo 4: Las estrategias para obtener información
- ▶ Capítulo 5: El dolor
- ▶ Capítulo 6: El presupuesto
- ▶ Capítulo 7: La decisión
- ▶ Capítulo 8: Cerrar la venta
- ▶ Capítulo 9: Mejorar la actuación media en cuanto a conducta, actitud y técnica
- ▶ Capítulo 10: Romper su zona de confort
- ▶ Capítulo 11: Elaborar un plan de prospección
- ▶ Capítulo 12: Hacer una llamada de prospección
- ▶ Capítulo 13: Ventas por reversión negativa
- ▶ Capítulo 14: Aplicar el análisis transaccional en las ventas
- ▶ **Capítulo 15: Establecer metas**
- ▶ Capítulo 16: La fórmula para el éxito

Su recetario para el éxito

(consulte la Herramienta 15.5 en las Herramientas de Ventas para obtener una hoja de trabajo en blanco).

HERRAMIENTAS DE VENTAS ✂
Herramienta 15.5

El creador del recetario

No puede elaborar un plan de prospección sin antes determinar qué quiere lograr.

Mi meta de financiera mensual	<u>\$15.000</u>
Mi salario mensual promedio	<u>\$10.000</u>
Comisión que necesito mensualmente	<u>\$5.000</u>
Comisión ganada en una venta promedio	<u>\$1.000</u>

Divida su meta financiera mensual por su comisión promedio para obtener el número de ventas que necesita todos los meses.

Cantidad de ventas que necesito cada mes	<u>5</u>
Número de presentaciones necesarias para cerrar una venta	<u>10</u>
Número de reuniones iniciales necesarias para obtener 1 oportunidad de hacer una presentación	<u>20</u>
Número de contactos necesarios para obtener una reunión inicial	<u>60</u>
Número de intentos para obtener un contacto	<u>240</u>

**Lo mejor de todo
¡Usted puede tener el CONTROL!**

	Número de días de ventas durante este mes	<u>21</u>
Nro. de intentos ÷ Nro. de días de ventas = Conducta diaria mínima	CONDUCTA DIARIA MÍNIMA	<u>12</u>

Descargue una copia en blanco de esta herramienta en learn.sandler.com

© 2006-2016 Sandler Systems, Inc. Todos los derechos reservados.

- ▶ Capítulo 1:
¿Por qué se debe disponer de un sistema?
- ▶ Capítulo 2:
Establecer confianza y entendimiento
- ▶ Capítulo 3:
Los contratos previos
- ▶ Capítulo 4:
Las estrategias para obtener información
- ▶ Capítulo 5:
El dolor
- ▶ Capítulo 6:
El presupuesto
- ▶ Capítulo 7:
La decisión
- ▶ Capítulo 8:
Cerrar la venta
- ▶ Capítulo 9:
Mejorar la actuación media en cuanto a conducta, actitud y técnica
- ▶ Capítulo 10:
Romper su zona de confort
- ▶ Capítulo 11:
Elaborar un plan de prospección
- ▶ Capítulo 12:
Hacer una llamada de prospección
- ▶ Capítulo 13:
Ventas por reversión negativa
- ▶ Capítulo 14:
Aplicar el análisis transaccional en las ventas
- ▶ **Capítulo 15:
Establecer metas**
- ▶ Capítulo 16:
La fórmula para el éxito

Reescribir sus valores y crear una visión de futuro

Existe un aspecto más importante del proceso de establecer metas que se debe tener en cuenta. Se trata de en quién se debe convertir para alcanzar sus metas. Hemos creado un recetario para la conducta pero no hemos trabajado sobre su actitud. La técnica también se puede incluir en este proceso, y probablemente deberá practicar, aprender e incrementar sus capacidades. Sin embargo, la mayoría de las personas encuentran que los cambios más importantes que tienen que hacer tienen lugar en realidad en su mente.

Como dice la famosa frase de Henry Ford: "Ya sea que pienses que puedes hacerlo o que no puedes hacerlo, tienes razón". Y, por supuesto que tenía razón. Hemos analizado en las lecciones anteriores la profecía de la autorrealización que deja de lado su actitud, sus creencias, sus ideas y sus juicios de valor. Ahora, es el momento de analizar más de cerca cómo establecemos las metas del "Yo" en cuanto nuestra identidad, nuestra autoestima y nuestra actitud.

Para poner su plan en acción y alcanzar sus metas, debe tener la disciplina de hacer lo se debe hacer, el compromiso de seguir con el plan aun cuando sea difícil y la creencia y la determinación de que al final logrará el éxito. También necesita verse como alguien que se merece los éxitos que se avecinan, y debe tener el coraje de arriesgarse y fracasar al ir en busca de sus sueños.

Algunas investigaciones han mostrado que los humanos tenemos alrededor de 60.000 pensamientos por día y que hasta el 85 % de estos son negativos. El temor y la paranoia han mantenido vivos a los humanos durante miles de años, pero en el mundo de hoy, estos sentimientos muchas veces no conducen a una vida de felicidad, realización y éxito.

Reescribir sus opiniones negativas y convertirlas en metas personales positivas es un proceso que incluye seis pasos:

1. Piense en quién se debe convertir para alcanzar sus metas.
2. Escriba esta opinión en un enunciado en tiempo presente.
(*Yo soy, yo creo, yo tengo, yo digo, yo vivo, yo como, etc.*)
3. Asegúrese de que su enunciado sea breve, esté en primera persona y lo haga sentir bien acerca de en quién se está convirtiendo.



15 Capítulo quince: Establecer metas

- ▶ Capítulo 1:
¿Por qué se debe disponer de un sistema?
- ▶ Capítulo 2:
Establecer confianza y entendimiento
- ▶ Capítulo 3:
Los contratos previos
- ▶ Capítulo 4:
Las estrategias para obtener información
- ▶ Capítulo 5:
El dolor
- ▶ Capítulo 6:
El presupuesto
- ▶ Capítulo 7:
La decisión
- ▶ Capítulo 8:
Cerrar la venta
- ▶ Capítulo 9:
Mejorar la actuación media en cuanto a conducta, actitud y técnica
- ▶ Capítulo 10:
Romper su zona de confort
- ▶ Capítulo 11:
Elaborar un plan de prospección
- ▶ Capítulo 12:
Hacer una llamada de prospección
- ▶ Capítulo 13:
Ventas por reversión negativa
- ▶ Capítulo 14:
Aplicar el análisis transaccional en las ventas
- ▶ **Capítulo 15:
Establecer metas**
- ▶ Capítulo 16:
La fórmula para el éxito

Reescribir sus valores y crear una visión de futuro

4. No utilice palabras negativas. Se debe expresar todo de forma positiva en un enunciado del tipo "vaya a" y no "aléjese de".
(Desea pensar en ser exitoso, no en evitar el fracaso).
5. Use palabras emocionales que lo motiven, que formen parte de su propio lenguaje.
(Estas frases deben verse y sonar como usted para formar parte de su personalidad).

Ejemplos:

Me siento a gusto hablando con grupos grandes de gente.

Disfruto de hacer ejercicio todos los días. Influye positivamente en todas las áreas de mi vida.

Estoy completamente abierto y receptivo al abundante flujo de oportunidades de ventas que vienen hacia mí.

Lo que más importa al determinar el éxito, la felicidad y la realización es cómo se ve a usted mismo, su identidad y su valor. Ahora, tómese unos pocos minutos para escribir al menos una nueva opinión que le gustaría tener para cada una de las ocho áreas de su vida.

1. Social / Comunidad

2. Salud / Estado físico

► Capítulo 1:
¿Por qué se debe
disponer de un
sistema?

► Capítulo 2:
Establecer confianza
y entendimiento

► Capítulo 3:
Los contratos
previos

► Capítulo 4:
Las estrategias para
obtener información

► Capítulo 5:
El dolor

► Capítulo 6:
El presupuesto

► Capítulo 7:
La decisión

► Capítulo 8:
Cerrar la venta

► Capítulo 9:
Mejorar la actuación
media en cuanto a
conducta, actitud
y técnica

► Capítulo 10:
Romper su
zona de confort

► Capítulo 11:
Elaborar un plan
de prospección

► Capítulo 12:
Hacer una llamada
de prospección

► Capítulo 13:
Ventas por
reversión negativa

► Capítulo 14:
Aplicar el análisis
transaccional
en las ventas

► **Capítulo 15:
Establecer metas**

► Capítulo 16:
La fórmula para
el éxito

Reescribir sus valores y crear una visión de futuro

3. Espiritual

4. Financiero / Retiro

5. Educativo / Mental

6. Carrera / Negocio

7. Relaciones / Familia

8. Personal /Recreación



15 Capítulo quince: Establecer metas

- ▶ Capítulo 1:
¿Por qué se debe disponer de un sistema?
- ▶ Capítulo 2:
Establecer confianza y entendimiento
- ▶ Capítulo 3:
Los contratos previos
- ▶ Capítulo 4:
Las estrategias para obtener información
- ▶ Capítulo 5:
El dolor
- ▶ Capítulo 6:
El presupuesto
- ▶ Capítulo 7:
La decisión
- ▶ Capítulo 8:
Cerrar la venta
- ▶ Capítulo 9:
Mejorar la actuación media en cuanto a conducta, actitud y técnica
- ▶ Capítulo 10:
Romper su zona de confort
- ▶ Capítulo 11:
Elaborar un plan de prospección
- ▶ Capítulo 12:
Hacer una llamada de prospección
- ▶ Capítulo 13:
Ventas por reversión negativa
- ▶ Capítulo 14:
Aplicar el análisis transaccional en las ventas
- ▶ **Capítulo 15:
Establecer metas**
- ▶ Capítulo 16:
La fórmula para el éxito

Reescribir sus valores y crear una visión de futuro

Crear una visión de futuro

Necesitará reforzar en el transcurso del tiempo estos nuevos valores que se alojan en su subconsciente y se hacen realidad. Debe convertir en una rutina diaria la revisión de sus nuevas actitudes y sus conductas para ese día y su visión a futuro a largo plazo.

La mejor forma de generar este hábito es unirlo a una conducta que ya esté practicando. Por ejemplo, puede hacer su revisión de CAT antes de irse a la cama, a primera hora de la mañana mientras se cepilla los dientes, cuando está haciendo ejercicio o cuando se sienta en su escritorio al comienzo del día.

Otra forma de recordarse a usted mismo sus metas, sus creencias, sus valores y su misión es generar un panel de visión. Un panel de visión es una representación visual de su vida ideal. Puede cortar y pegar imágenes de revistas en un póster. Puede buscar imágenes electrónicas y hacer un collage con un programa de edición fotográfica, o puede imprimir imágenes o coleccionar elementos interesantes que le recuerden cuáles son sus metas, para luego ubicarlos en distintos lugares de su casa, en el auto o en la oficina.

La parte importante de este ejercicio es rodearse de recordatorios que lo mantengan enfocado en pensamientos positivos y en el lugar adonde quiere llegar. Estas deben ser cosas que lo inspiren a actuar en función de sus metas, a convertirse en la persona que desea ser y a atraer oportunidades para su crecimiento personal y profesional.

Si no puede diseñar su vida en el papel, ¿cómo podrá hacerlo en la realidad? Tómese algo de tiempo para crear el collage o el álbum de fotos de las metas, las creencias y las personas que son más importantes para usted.

- ▶ Capítulo 1:
¿Por qué se debe disponer de un sistema?
- ▶ Capítulo 2:
Establecer confianza y entendimiento
- ▶ Capítulo 3:
Los contratos previos
- ▶ Capítulo 4:
Las estrategias para obtener información
- ▶ Capítulo 5:
El dolor
- ▶ Capítulo 6:
El presupuesto
- ▶ Capítulo 7:
La decisión
- ▶ Capítulo 8:
Cerrar la venta
- ▶ Capítulo 9:
Mejorar la actuación media en cuanto a conducta, actitud y técnica
- ▶ Capítulo 10:
Romper su zona de confort
- ▶ Capítulo 11:
Elaborar un plan de prospección
- ▶ Capítulo 12:
Hacer una llamada de prospección
- ▶ Capítulo 13:
Ventas por reversión negativa
- ▶ Capítulo 14:
Aplicar el análisis transaccional en las ventas
- ▶ **Capítulo 15:
Establecer metas**
- ▶ Capítulo 16:
La fórmula para el éxito

Lecciones aprendidas

Resumen del capítulo:

Lo fundamental que hay que retener de este capítulo:

En esta lección, aprendió la importancia de establecer metas por escrito en las ocho áreas de su vida: social, salud, espiritual, financiera, educativa, de negocios, de relaciones y personal.

Ha visto que tanto las metas tangibles como las intangibles son importantes y que son las metas intangibles las que lo siguen llevando a nuevos objetivos en un nivel tangible. El tiempo que transcurrirá entre el ahora y el momento en que planifica su retiro es el tiempo del que dispone para trabajar de manera coherente para lograr estas metas, en especial, las que requieren actividad profesional y comercial para cumplirlas. Sus metas personales y profesional se relacionan de esta manera.

Es sumamente importante no solo escribir sus metas sino también priorizarlas para mantener el enfoque y el impulso en ellas. Cada meta requiere de un plan de ataque y un cronograma, para poder cumplirse en el tiempo previsto. Las metas deben compartirse con sus seres queridos para que estas sean parte de su vida y no solo sean parte de la suya.

También analizamos cómo convertir sus metas en planes de acción. Al identificar metas SMARTER y establecer un recetario realista para el éxito, ha elaborado un plan realizable. Y si trabaja en el plan, alcanzará sus metas.

Las reglas son simples pero no siempre son sencillas. Trabaje de manera inteligente, no trabaje duro. Maneje su conducta, no los resultados. Lleve un diario para hacer un seguimiento de su progreso. Hágase responsable de usted mismo. No se aparte de su plan. Haga todas las correcciones que sean necesarias. Conviértase en la persona que desea ser, y véase a usted mismo como alguien que se merece lo mejor que esta vida tiene para ofrecer.

Recuerde que su plan de acción no es un esquema que se debe seguir a ciegas sin ningún tipo de cambios. Cuando haga el seguimiento diario, semanal y mensual de su progreso, analice sus actividades, su conducta y sus técnicas junto con los resultados. Esto le permitirá identificar posibles desviaciones de su plan y modificar su actitud y sus metas de conducta para que pueda lograr el nivel de éxito que desea.



15 Capítulo quince: Establecer metas

- ▶ Capítulo 1:
¿Por qué se debe disponer de un sistema?
- ▶ Capítulo 2:
Establecer confianza y entendimiento
- ▶ Capítulo 3:
Los contratos previos
- ▶ Capítulo 4:
Las estrategias para obtener información
- ▶ Capítulo 5:
El dolor
- ▶ Capítulo 6:
El presupuesto
- ▶ Capítulo 7:
La decisión
- ▶ Capítulo 8:
Cerrar la venta
- ▶ Capítulo 9:
Mejorar la actuación media en cuanto a conducta, actitud y técnica
- ▶ Capítulo 10:
Romper su zona de confort
- ▶ Capítulo 11:
Elaborar un plan de prospección
- ▶ Capítulo 12:
Hacer una llamada de prospección
- ▶ Capítulo 13:
Ventas por reversión negativa
- ▶ Capítulo 14:
Aplicar el análisis transaccional en las ventas
- ▶ **Capítulo 15:
Establecer metas**
- ▶ Capítulo 16:
La fórmula para el éxito

Lecciones aprendidas



*Observaciones y revelaciones:
En este capítulo aprendí:*

Como resultado de lo que aprendí:

Me uniré a la conversación sobre esta lección a través de un tuit en @SandlerTraining con #HowToSucceed o mediante una publicación en el grupo oficial de LinkedIn en: www.sandler.com/linkedin-group