

Mira...

Ayer hablaba con una clienta.

Una chica que está en la mentoría desde septiembre.

Y que se va a convertir seguro en caso de éxito.

Me decía que estaba harta de frustrarse cuando la rechazaban.

Estaba prospectando.

Estaba tocando puertas.

Y se frustraba porque hubiera gente que le dijera eso de...

"Lo dejamos para más adelante".

"No me interesa"...

Y todo tipo de objeciones que son buena señal.

Ya que significa que está trabajando.

Hubo una frase que me llamó la atención.

Una promesa que se hizo a si misma.

"Hoy es el último día que permito que esto me afecte".

Sonreí.

Y vi que va por el buen camino.

Que una de las claves para vender más es desapegarte del resultado.

E integrar que la venta es pura estadística.

Vamos, que llegue un momento que te dé igual si te compran o no.

Si me compras, perfecto.

Te puedo ayudar.

Si no me compras, perfecto también.

El mar está lleno de peces que verán que lo que ofrezco es un regalo.

Por cierto...

Hoy también es el último día para entrar en la mentoría en octubre.
Y llevarte 2 bonus.

BONUS 1: Cuando fracasaba en mis reuniones de venta:

Un audio de 36min en el cuál te cuento las cagadas que yo cometía.
Y cómo las solucioné.

BONUS 2: Sorpresa.

Te aseguro que te será de gran ayuda.

[Sólo para la gente que reserve hoy una reunión conmigo.](#)

Y que quieran de una vez por todas...

No sólo vender más y ganar más dinero.

Sino que el resultado de la venta sea una consecuencia.

Y no un objetivo.

[A la primera invito yo.](#)

P.D.1 No envíes este email a otra gente por favor. No quiero que me conozcan, hacerme famoso a lo Michael Jordan y que me vayan parando por la calle. No quiero ser el nuevo juguete roto de los negocios digitales.

P.D.2 Si has recibido este email de otra persona y no sabes donde apuntarte a esta lista, [es aquí](#)

Enviado a: info@elcavi.com

[Cancelar suscripción](#)

ELCAVI (El Camino del Viajante), Calle las escuelas 10 oficina 6.1 , 01001 Vitoria Gasteiz, Alava, España