



## ¿Buenos Tiempos o Malos Tiempos?

He escuchado hasta el cansancio acerca de la decadente economía en la que vivimos, que el consumo ha disminuido, que la recuperación económica será lenta, etc.

En una llamada telefónica de entrenamiento reciente pregunté al grupo cuáles habían sido sus números durante la última semana. Uno de nuestros asociados había cerrado ventas por \$30,000USD, otro \$22,000USD, otro tuvo ventas por más de \$300,000USD y otro generó más utilidades durante los últimos 10 días que durante sus 4 meses anteriores en forma combinada.

Desde mi punto de vista, las bienes raíces han contribuido a la economía con cerca de \$3,000,000USD simplemente en la última semana. Entonces me pregunto: ¿por qué decimos que tenemos una mala economía? Uno de los participantes en la llamada de entrenamiento vía telefónica lo describió muy bien de la siguiente manera, dijo: *"Si crees que la economía es mala, tienes razón. Pero si piensas que es buena, ite volverás rico!"* Agregó que hoy en día es el mejor momento para los buenos vendedores porque la mayoría piensa que vivimos en tiempos difíciles. Esto es una ventaja ya que si tus competidores piensan que la economía es mala, este es el momento en que sus clientes y prospectos se vuelven más vulnerables ante la oferta de tus bienes y servicios. ¿Por qué? Porque tus competidores adoptan una actitud conservadora. No hacen demasiadas llamadas por que no quieren incomodar a sus clientes y por que están cansados de recibir negativas.

Si tomas una actitud proactiva bajo estas condiciones del mercado, con optimismo, servicio, soluciones y altos niveles de integridad y confianza, cerrarás más ventas de las que te puedes imaginar. Otro de los participantes en esta llamada aseguró que nunca antes había sido tan fácil vender. Comentó que al seguir las lecciones del programa de entrenamiento había sido capaz de "ofrecer" menos, escuchar y preguntar más y como consecuencia los ingresos han fluído con mayor rapidez.

Probablemente muchos de ustedes se están preguntando: "¿Qué es lo que venden? Obviamente están vendiendo algo totalmente diferente a lo que yo vendo. Mis circunstancias son diferentes". Si te he sorprendido pensando esto, TÚ eres uno de los que están siendo afectados por la caída del mercado y tu clientela ahora se ha vuelto vulnerable hacia tus competidores que están pensando de forma opuesta. Claro, la economía ha tenido tiempos mejores pero el problema no tiene NADA que ver con la economía.

Tú no puedes controlar la economía y tampoco puedes controlar lo que otros están pensando. ¡Yo ni siquiera puedo controlar a mi perro la mayor parte del tiempo!

**¡Pero lo que sí puedes hacer es controlar lo que TÚ piensas!** Puedes controlar tu punto de vista, tu actitud y tu energía. Recuerda que aunque para vender se necesita un prospecto... el elemento más importante está dentro de tu cabeza, lo que sucede dentro de ella. Si no estás prosperando en esta economía, esto es una evidencia de que algo en tu cabeza está en sincronía con la "mala" economía.

Yo te recomiendo que dejes de pensar como la mayoría y comiences a sincronizar tu pensamiento con la abundancia y con todas aquellas cosas que estén a tu favor y no en tu contra. Aprende a controlar lo que sucede dentro de tu cabeza. Aprende a controlar a tu "[Vocecita](#)". Celebra cada victoria y las victorias de aquellos que te rodean. Recuerda que las ventas son un deporte de contacto.

¡Sé increíble!  
**Blair Singer**

Esta es una colaboración para ustedes de el manager en USA de Vendedores Perros! ¡Un libro que les recomiendo personalmente!

Rodolfo Martinez  
MAVI INMOBILIARIA