

# Programa de Capacitación



| Seminario  | Actitud Mental Positiva ante las Ventas                                    |
|------------|----------------------------------------------------------------------------|
| Duración:  | 5 horas                                                                    |
| Modalidad: | Presencial o virtual                                                       |
| Enfoque:   | Vivencial, intensivo y orientado a la transformación del mindset comercial |

## Objetivo del seminario

Fortalecer la actitud mental y la disciplina emocional de los vendedores para que enfrenten el rechazo, la presión por resultados y los retos diarios de la venta con una mentalidad ganadora, proactiva y resiliente.

## ¿A quién va dirigido?

Este workshop está dirigido a vendedores, asesores comerciales, ejecutivos de cuenta y personal de fuerza de ventas que buscan superar bloqueos mentales, el miedo al rechazo y la procrastinación para mejorar su desempeño comercial. Grupos de 15 a 25 participantes, nivel intermedio-avanzado.

## Contenido del seminario

| Módulo                                    | Contenido práctico                                                                                                                                                                                      |
|-------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>1. Despertando tu Actitud Ganadora</b> | Autodiagnóstico de actitudes comerciales (Espejo de la Verdad); identificación y neutralización de las 3 actitudes asesinas (negatividad, derrotismo, victimismo); transformación de mindset comercial. |
| <b>2. Eliminando Barreras Mentales</b>    | Las 5 barreras que generan estancamiento; mentalidad de pobreza vs. mentalidad de riqueza; técnicas de reprogramación mental.                                                                           |
| <b>3. Herramientas de Alto Impacto</b>    | Arsenal anti-procrastinación, técnica Pomodoro aplicada a ventas, regla de los 2 minutos y reto de 30 días.                                                                                             |
| <b>4. Plan de Acción Personal</b>         | Los 4 pilares del éxito comercial, visión y disciplina diaria, resiliencia emocional y construcción del plan de batalla personal.                                                                       |

# Programa de Capacitación



## Metodología

Workshop intensivo con 70% de actividades prácticas y 30% de teoría; ejercicios de autodiagnóstico, dinámicas grupales y construcción de un plan de acción individual aplicable de inmediato en el puesto de trabajo.

## Resultados esperados

- Identificar y neutralizar las actitudes que limitan su desempeño comercial.
- Aplicar herramientas prácticas contra la procrastinación y la pérdida de enfoque.
- Fortalecer la resiliencia frente al rechazo y la presión por resultados.
- Construir y sostener una mentalidad orientada al logro y a la disciplina diaria.
- Contar con un plan de acción personal para los siguientes 30 días.

Para obtener más información sobre cómo adquirir este seminario para su equipo comercial o solicitar el programa completo de Vendedores 4 x 4, escríbanos a [ventas@asedesto.com](mailto:ventas@asedesto.com) o contáctenos por WhatsApp al 5598-3990.

