

# Lezione 2

Attrai i clienti

La vendita:  
perché ciò che pensi della vendita è così importante.

come una calamita



Quali emozioni ti arrivano quando pensi alla vendita? Ti piace vendere o no?



Che cosa pensi delle persone che ti vogliono vendere qualcosa?  
Che tipo di cliente sei?



## Compito

Scrivi la parola “vendita” e accanto scrivi tutto ciò che ti viene in mente associato a questa parola.

Trova le convinzioni limitanti, converti nelle convinzioni potenzianti e installale nel subconscio.



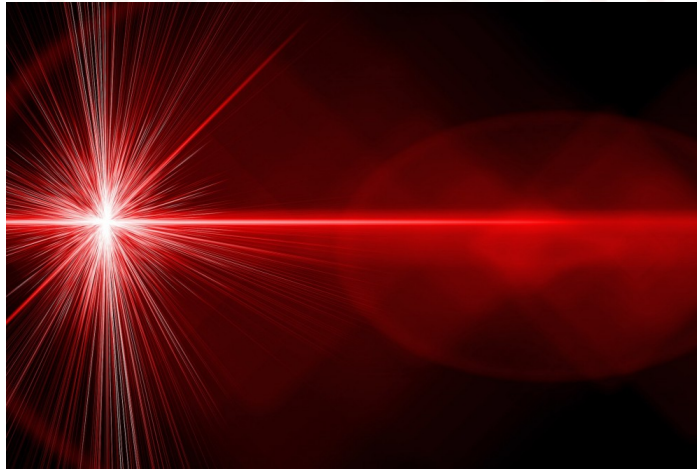
Se vuoi guadagnare di più dalle vendite, ma odi vendere stai investendo  
la tua energia in 2 forze opposte.

Non c'è la congruenza, la tua energia non è pulita, non è in assonanza.

E' come il tiro alla fune, non vai da nessuna parte.

Il tuo focus deve essere come un raggio di laser.

Il cliente lo percepisce e **NON** vendi.



Per vendere le persone devono sapere che esisti  
e che offri un prodotto/servizio.  
Esci dalla zona di comfort.



La tua intenzione è aiutare le persone.  
I soldi sono una conseguenza, non il motivo primario.  
Segui la tua passione.  
La tua intenzione deve essere autentica.  
Per questo prima  
devi uscire dalla mancanza.



Per essere una calamita devi trasudare il magnetismo  
da ogni cellula del tuo corpo.



Per avere il successo nel tuo business devi essere forte  
indipendentemente dall'andamento del mercato.



Più ti senti importante, più persone aiuti, più vendi, più guadagni.  
La tua percezione del proprio valore non deve essere legata ai tuoi risultati.



Convinzioni potenzianti:

Aiuto decine/centinaia/migliaia di persone con mio prodotto/servizio.

Le mie vendite aumentano ogni mese.

Mio prodotto/servizio è l'unico. (Perché sono io l'unico e irripetibile)

Il mio compito è far conoscere ogni giorno al mondo ciò che ho da offrire.

Più vendo, più persone aiuto e come conseguenza guadagno di più.

Agisco sempre in accordo con la mia intuizione e il mio cuore e ciò mi porta al successo.

Vendendo il mio prodotto/servizio cambio la vita di molte persone.

I miei servizi/prodotti rendono il mondo migliore.