

***101 FRASES  
MOTIVANTES PARA  
VENDEDORES***

***POR:***

***OLMAN MARTINEZ***

*101 frases para motivar a un equipo de vendedores*

*Staff de la Universidad de las Ventas.*

*Estas frases y conceptos, recopiladas por la U-Ventas y muchas de ellas creadas por nuestro staff, podrían serle de utilidad para sus boletines semanales, para la pizarra de ventas o incluso para poner cada semana en sus emails. Esperemos le sean de utilidad.*

*Temas cubiertos:*

*Éxito Personal y Autoestima. Servicio al Cliente. Valores. Factores Cruciales de una organización.*

*Tema 1: Éxito personal y Autoestima.*

- 1 El mundo le aplaude a los ganadores ¡Unete a ellos! -----*  
-----
- 2 Tú tienes el derecho de triunfar. Está en ti el ejercer ese derecho. -----*  
-----
- 3 Tú eres lo que piensas que eres. Positiviza tu diálogo interior y tu mundo cambiará. -----*  
-----
- 4 El primer paso para alcanzar el éxito es creer que puedes alcanzarlo.*  
-----
- 5 Si quieres que te traten como un ganador, intenta siempre verte como uno.*  
-----
- 6 Visualiza tu éxito futuro y toma acción ya para hacerlo realidad.*  
-----
- 7 Nada te acerca más al éxito que tu decisión inconmovible de alcanzarlo.*  
-----
- 8 “Nunca te rindas. Aun ante las adversidades, piensa que el éxito puede estar a la vuelta de la esquina.”*  
-----
- 9 Tal vez no puedas cambiar al mundo, pero sí tienes absoluto poder para cambiar tu mundo.*  
-----
- 10 No te compares con otra persona: compite, sí, pero contra tu propio potencial.*  
-----
- 11 Tu mente es la mejor computadora del mundo. ¡Prográmala para Triunfar! -----*  
-----
- 12 “El conocimiento es sólo poder en potencia.” ¡Sácale provecho a ese potencial!. -----*  
-----
- 13 Para triunfar en la vida, siempre necesitarás de los demás. Llevarse bien con la gente es una estrategia ganadora. -----*  
-----
- 14 Enfócate. No diluyas tu potencial. Ponte metas alcanzables y persíguelas constantemente. -----*  
-----
- 15 Cuida tu empaque personal. El mundo te juzgará primero por tu apariencia y tu presentación. -----*  
-----
- 16 La primera batalla del éxito es intracraneal. Tienes que convencerte de que puedes lograrlo. -----*  
-----
- 17 Para una mente triunfadora, cada situación trae siempre consigo una oportunidad.*  
-----

18 Los minutos cuentan: enfócate en las acciones cuyos resultados te traigan beneficios.

---

19 El éxito no es cuestión de casualidades sino de "causalidades". El éxito se basa en causa y efecto.

---

20 Eres el producto de tus pensamientos y de tus acciones. Modifícalos y tu vida cambiará.

---

21 "La 'suerte' se da cuando la preparación y la oportunidad se juntan." ¿Estás preparado para cosechar tu 'suerte'?

---

22 No lo pospongas. ¡Hazlo ya! Recuerda que la vida se nos va en minutos perdidos.

---

23 "Qué extraño: ¡entre más trabajo, más suerte tengo". Henry Ford.

---

24 "El éxito es 1 por ciento inspiración y 99 por ciento transpiración". Thomas Alba Edison.

---

25 Si ves el mundo muy gris, puede ser que estás volando muy bajo. "Elévate: arriba de las nubes el cielo siempre es azul."

---

26 El 85% de tu éxito dependerá de una buena actitud. Todo lo demás representa sólo el 15 por ciento.

---

27 "Esfuézate y sé valiente. No temas ni desmayes". La Biblia.

---

28 Garantízate tu desarrollo en la empresa: contribuye diariamente con su éxito.

---

29 ¡Acción! El mundo pertenece a los que hacen, no a los observadores inactivos No te quedes en la acera. ¡Únete al desfile!

---

30 Sonríele a la vida, y la vida te sonreirá a ti.

---

## Tema 2: Servicio al Cliente.

- 1 El cliente es realmente quien paga tu salario Agradécele tratándolo con cortesía y respeto. -----
- 2 Un rostro sonriente genera reacciones positivas en el cliente.  
-----
- 3 Hacer contacto visual con tu cliente, te ayudará a proyectarte positivamente.  
-----
- 4 Al dar la mano, hazlo con calidez y proyecta en ello tu ejecutividad.  
-----
- 5 La gran diferencia ante nuestros clientes la hará la calidad del servicio que les brindemos.  
-----
- 6 ¡Corre la milla extra! Haz por el cliente más de lo que él espera que hagas. -----
- 7 Servicio al Cliente también es "impacto visual". ¡Cuida tu área de trabajo! -----
- 8 Agilidad y dinamismo: el binomio clave para tu impacto personal ante el cliente.  
-----
- 9 Ante ese cliente "especial", enfócate en la solución. Eso es lo que cuenta para él. -----
- 10 Las normas básicas de cortesía continúan plenamente vigentes en el Siglo XXI. ¡Úsalas continuamente! -----
- 11 Apréndete y usa el nombre del cliente Nada suena mejor a sus oídos. -----
- 12 Hazte un experto en los productos y servicios de la empresa. Ello es crucial en el servicio. -----
- 13 Escucha a tu cliente. El es el experto en sus necesidades.  
-----
- 14 Al hablar por teléfono, pon una sonrisa en tu voz. Realmente se siente la diferencia. ----
- 15 Para el cliente, eres un asesor. Compórtate como tal. -----
- 16 Personaliza tu atención al cliente tanto como puedas. Todos queremos ser tratados como personas. -----
- 17 Empatía: ¡Bríncate el mostrador: Ponte en los zapatos del cliente!  
-----
- 18 Proyecta la sensación de que trabajas en equipo. Eso también lo percibe el cliente. ---
- 19 Proacciona. Ve un paso adelante del cliente.  
-----
- 20 Mercadeo de Relaciones. No se trata de una sola venta, sino de hacer clientes de por vida.  
-----
- 21 Si eres un líder, el cliente te seguirá. Comienza por ser el primero en sonreír. -----

### Tema 3: Valores.

Factores que cuentan en una organización. Que tienen "valor". Factores cuya adherencia es impulsada, reconocida y premiada por la organización. Factores que rigen el comportamiento colectivo de la organización y, por tanto, su cultura.

Factores cuya aceptación y es altamente deseable por la Administración.

Algunos valores básicos para una empresa:

- o Honestidad.
- o Lealtad.
- o Contribución, aporte.
- o Innovación.
- o Trabajo en equipo.
- o Respeto.
- o Mejoramiento Continuo.
- o Humanismo.
- o Luchar por la causa.
- o Compañerismo.
- o Orientación al Servicio.
- o Recurso Humano.
- o La Excelencia.

Honestidad. 1 El desliz de un momento puede traer consecuencias de por vida.

-----

Lealtad. 2 Sé leal a tu empresa, justo con tu patria y fiel a tu Dios.

-----

Honestidad. 3 "La conciencia es el campo de batalla de las tentaciones". Víctor Hugo. ----

-----

Honestidad. 4 "Las diminutas cadenas de los malos hábitos son generalmente demasiado pequeñas para sentir las, hasta que llegan a ser demasiado fuertes para romperlas".

Samuel Johnson. -----

Honestidad. 5 "Muchas veces compramos el dinero demasiado caro". William Thakery. -----

-----

Contribución, aporte. 6 "Saca el mejor partido de ti mismo: eso es todo lo que tienes que hacer". Ralph Waldo Emerson. -----

Contribución, aporte. 7 "El secreto de la eficacia consiste en concentrar esfuerzos en lo que uno es capaz de hacer bien". Lord Keynes. -----

-----

Recurso Humano (convencer, no imponer.) 8 "La fuerza es el argumento de quien no tiene ninguno". Temístocles. -----

Compañerismo, camaradería. 9 "El día más irremediabilmente perdido es aquél en el que uno no se ríe." G.K. Chesterton. -----

-----

Compañerismo, camaradería. 10 "La capacidad de reír juntos es la esencia de la ctu éxito

Luchar por la causa. 11 "Si eres trabajador, nunca te morirás de hambre: el hambre puede llegar a la puerta del hombre trabajador, pero no se atreverá a entrar". Benjamin Franklin. --

-----  
Contribución, aporte. 12 "Para el hombre ocupado, no hay día largo". Séneca. -----

-----  
Contribución, aporte. 13 ¿Cuál será tu aporte de hoy al éxito de la empresa?

-----  
Contribución, aporte. 14 Contribuye al éxito diario de la empresa, y la vida contribuirá con tu éxito personal.

-----  
Innovación. 15 "¿Qué pasaría si...?" Con esa pregunta comienza la innovación.

-----  
Innovación. 16 "Nunca se ha hecho así"... es la frase que más obstaculiza la innovación. ¡Destiérala de tu pensamiento! -----

Innovación. 17 Aunque todo estuviera ya inventado, aún podrías recombinar los elementos.

-----  
Trabajo en Equipo. 18 En el firmamento del éxito brillan mejor las constelaciones que las estrellas solitarias. ¡Trabajemos en Equipo! -----

-----  
Trabajo en Equipo. 19 Afinemos el oído, escuchemos el tambor, sincronicemos nuestra acción y rememos todos hacia el mismo destino.

-----  
Respeto. 20 "El respeto al derecho ajeno es la paz".

-----  
Mejoramiento Continuo. 21 No importa si avanzamos sólo una pulgada. Si lo hacemos diariamente, algún día llegaremos. Kaizen: Filosofía japonesa del mejoramiento continuo. -

-----  
Humanismo. 22 "Por encima de los recursos materiales, de los edificios y de las máquinas, en esta empresa primero está el ser humano." William Hayden. -----

-----  
Luchar por la causa. 23 Si voluntariamente decidiste ser parte de este equipo, ¡entonces lucha por la causa!

-----  
Orientación al Servicio. 24 La cadena se rompe por el eslabón más débil. Esfuérzate por no ser tú el eslabón roto. -----

-----  
Excelencia. 25 Que en cada cosa que hagas, dejes estampada la firma de tu excelencia.

-----  
Lealtad. 26 Si trabajas para una empresa, sé leal con ella, lucha por su causa y sé justo en tu contribución.

-----  
Tema 4: Factores Cruciales en la Empresa:

Algunos factores que U-Ventas considera cruciales en una empresa:

- o Comunicación.
- o Manejo de conflictos.
- o Autodesarrollo.
- o Participación.
- o Aporte de ideas.
- o Orgullo – pertenencia.
- o Apoyo al líder.
- o El cambio.
- o Motivación.
- o Ambiente laboral.
- o Jefes modelo.

1 La buena comunicación es la herramienta imprescindible para transformar una organización.

-----

2 La comunicación honesta y directa detiene el conflicto en sus raíces.

-----

3 Nadie mejor para forjarse una estrategia de desarrollo personal que tú mismo. Toma control de su propio desarrollo. -----

-

4 La participación de todos garantiza el verdadero desarrollo de la empresa.

-----

5 Tu idea es importante. No permitas que se desperdicie. Proponla y lucha por ella. ----

-----

6 Siéntete orgulloso. Eres parte del empresa líder.

-----

7 Apoya a tu jefe. El respeto a la jerarquía establecida es esencial para tu propio desarrollo.

-----

8 No le temas al cambio. Conócelo, Compréndelo y sé parte de él.

-----

9 La mejor motivación es la que viene de tu propio interior.

-----

10 Vale el esfuerzo trabajar en un ambiente de agradable compañerismo. Impúlsalo continuamente. -----

11 ¡Alto! Antes de decirlo, pregúntate si ello va a contribuir a la solución y al mejoramiento Si no es así, mejor resérvatelo. -----

-----

12 Mantente al día sobre las noticias de la empresa. Conviértete en un experto sobre la empresa. -----

13 Conviértete en un generador de positivismo. Esparce siempre las buenas noticias. --

-----

14 Motivación, Participación, Comunicación y Desarrollo. Los 4 principios del nuevo estilo de administración. Adhiérete y lucha por él. -----

15 Si tienes personal a cargo, conviértete en un modelo para tu gente.

-----  
16 Interésate por los objetivos de la Empresa, y aporta desde tu posición para alcanzarlos.

-----  
17 Somos una empresa dinámica y evolutiva. ¡Dale la bienvenida al cambio! -----

-----  
18 Un ambiente laboral agradable, nos vuelve aún más productivos. Contribuye diariamente con su mejoramiento. -----

-----  
19 Con tu actitud y aporte decidido, la transformación organizacional ¡es posible!

-----  
20 Levanta tu mano y di presente a la dinámica transformación de nuestra empresa.