



MÓDULO 1

“¿Qué es vender? Sirve como Jesús y vence como David”

Objetivo:

Que entiendas que vender no es cosa de sabiondos, es cosa de valientes como Josué, trabajadores como Rut y sabios como Salomón. Aquí vas a aprender qué es vender de verdad, y por qué tú también puedes hacerlo, aunque tengas un puestecito o vendas desde casa.



¿Qué es vender?

Vender es ayudar.

Vender es resolverle un problema a alguien: si tienes un puesto de comida como Marta, le estás quitando el hambre al que anda a las prisas. Si vendes ropa como Lidia, estás ayudando a que alguien se vea bien para una ocasión especial.

Así de simple: vender es servir con corazón.

No es hablar bonito. Es conectar. Como lo hacía Abraham cuando recibía gente en su tienda con hospitalidad. Así debe ser tu actitud con los que se acercan a tu negocio.



¿Quién puede vender?

Cualquiera que tenga algo útil que ofrecer y un corazón dispuesto.

No necesitas haber estudiado en grandes escuelas.

¿Acaso David tenía experiencia para pelear con gigantes? No. Pero tenía lo necesario: fe, agallas y una onda.

Tú tienes tus tacos, tus blusas, tus quesadillas o lo que vendas. Y si lo haces con fe, ya vas ganando.



¿Por qué tú puedes vender?

Porque nadie conoce tu producto mejor que tú.

Porque lo haces con amor, como lo hacía Noé cuando construía su arca con detalle.

Porque sabes lo que cuesta ganarse un cliente, como lo sabía Jacob cuando trabajaba por lo que quería.

Y porque, aunque muchos vendan lo mismo, **nadie lo hace como tú lo haces.**

Ejercicio práctico:

Agarra una libreta, una hoja de tu cuaderno, o lo que tengas a la mano, y contesta esto tú solito:

- ¿Qué vendo?
- ¿Qué tiene de especial lo que ofrezco?
- ¿Por qué empecé este negocio?
- ¿Cómo me siento cuando vendo?
- ¿Cómo me siento cuando no vendo?
- ¿Qué me gustaría mejorar como vendedor o vendedora?

Haz este ejercicio con calma. Escríbelo aunque sea con faltas de ortografía, no importa. Lo importante es que lo sientas de verdad. Este ejercicio te va a dar claridad pa' saber quién eres como vendedor, como hizo Moisés cuando se miró frente al mar sin saber qué hacer... y luego abrió camino.

Mini reto del día:

Hoy, cuando pongas tu puesto o abras tu negocio, no digas lo mismo de siempre. Cambia el chip.

Cuando llegue alguien, diles algo distinto, algo que llame la atención. Aquí van unas ideas:

- “Hoy traigo la receta secreta de mi abuela Raquel, ¿le entro o le da miedo?”
- “Esta camisa está más fresca que el manto de Elías, ¿se la mide?”
- “Le garantizo que esto le va a gustar más que a Esaú su plato de lentejas.”

Hazlo con gracia, con picardía, sin miedo. Y al final del día, piensa cuál frase te funcionó mejor. Así vas desarrollando tu propio estilo pa' vender como los grandes.

Cierre del módulo:

Hoy aprendiste que vender es servir.

Que no necesitas ser elocuente como Pablo ni poderoso como Gedeón.

Solo necesitas **tu producto, tu actitud y tus ganas de ayudar.**

No te menosprecies. Cada venta es un milagro en miniatura.

Y tú, como vendedor, eres un canal de bendición en el barrio.



MÓDULO 2

“Cómo hacer que te compren sin rogar: Vende con actitud, no con miedo”

Objetivo:

Aprender a vender con seguridad y presencia, sin suplicar ni parecer necesitado. Porque el que se para firme, como Josué, se gana el respeto y la venta.



La clave no está en el producto, está en ti

Muchos venden lo mismo que tú... pero **nadie lo vende como tú**. La gente no compra solo lo que ofreces, **compra cómo lo ofreces**.

Si tú te ves inseguro, con flojera, sin ganas o sin fe en lo que vendes, la gente lo nota y se va.

¿Te imaginas a Nehemías reconstruyendo los muros de Jerusalén diciendo: “Ay, pues a ver si puedo”? ¡Claro que no!

Pues así tú: párate con ganas, con actitud, con presencia. Que se note que lo que vendes es bueno, porque tú lo sabes y lo crees.



Cómo pararte en tu puesto

Si estás en un local, una mesa, un carrito, o un colgador de ropa... haz esto todos los días:

1. **Párate derecho**, sin encorvarte. La postura importa.
2. **Mira a la gente a los ojos**. No con miedo, sino con respeto.
3. **Sonríe aunque tengas problemas**. Recuerda a Ana: sufría, pero no dejaba de tener fe.
4. **Limpia bien tu área**. El cliente compra también con los ojos.



Frases que matan la venta (evítalas)

- “No sé si le guste...”
- “Está caro pero pues así está todo...”
- “Es lo que hay...”
- “No tengo cambio, ¿le cambio un chicle?”

Cada una de esas frases **te hace ver inseguro o poco preparado**. Mejor cambia el chip.



Frases que sí ayudan a vender

- “Este lo recomiendo, siempre se lo llevan los que saben.”
- “Hoy me levanté con ganas de consentir a mis clientes, ¿qué se le antoja?”
- “Échele un vistazo, si no le gusta no pasa nada... pero sé que algo se va a llevar.”
- “Aquí vendemos con cariño, como Rebeca cocinando pa’ su familia.”



Ejercicio práctico:

Haz lo siguiente durante el día:

- Cada vez que llegue un cliente, míralo con atención, sonríele y dile algo que no diga nadie más en tu zona.
Ejemplo: “Aquí le vendemos como si fuera pa’ Jesús mismo, ¿qué se le antoja?”
- Después de cada venta (o intento), anota cómo te fue: ¿La persona se rió? ¿Se quedó? ¿Compró más de lo que esperaba?
- A la noche, piensa qué frase funcionó más y repítela mañana.

Este ejercicio te va a enseñar a leer a la gente, y eso **es oro puro para un vendedor**.



Consejo del módulo:

No vendas rogando. Vende con respeto, alegría y seguridad.

No le tengas miedo al “no”. Hasta Pedro negó a Jesús, pero luego se convirtió en piedra firme.

Cada “no” te acerca a un “sí”, y **cada día que abres tu changarro, es una victoria**.



MÓDULO 3

“Cómo hablar para vender sin sonar a vendedor: El poder de las palabras”



Objetivo:

Que aprendas a presentar lo que vendes de forma natural, alegre y poderosa, sin sonar como robot ni como disco rayado. Porque vender no es decir “¿Qué va a llevar?”, es **hacer que el cliente se imagine con tu producto en las manos**.



¿Por qué las palabras importan?

Mira, hermano: si tú no sabes contar bien lo que vendes, la gente no va a sentir emoción.

La gente no compra productos... **compra historias, compra sensaciones, compra lo que tú transmites**.

A ti no te compran una blusa...

te compran estilo, elegancia, algo pa' verse guapa como Ester.

No te compran una quesadilla...

te compran sabor, apapacho, algo que les recuerde el sazón de su abuela, como Marta en la cocina.

Cambia el discurso

Aquí unos ejemplos reales de cómo puedes transformar tu manera de hablar:

- En vez de decir: "Son tacos de guisado",
di: "Estos tacos están hechos como los preparaba mi tía Noemí en las fiestas grandes, pura sabrosura casera."
- En vez de decir: "Es ropa de dama",
di: "Esta blusita es ideal pa' andar guapa, cómoda y bendecida, como la túnica que tejía Débora pa' sus hijas."
- En vez de decir: "Son 3 por 50",
di: "Llévese 3 y se va con más bendición que Jacob cuando se llevó la primogenitura."

Así se habla, con alegría, con estilo, y con historia.

Tips para hablar mejor sin ser falso:

- Habla con **naturalidad**, como si le contaras a tu prima.
- Evita usar palabras muy rebuscadas. Este curso no es pa' banqueros, es pa' gente real.
- Usa frases que conecten con el corazón, no con el bolsillo.
- No memorices, **siente lo que estás diciendo**. Si tú lo sientes, el cliente también.

Ejercicio práctico:

1. Piensa en tu producto estrella.
2. Escríbele una frase que lo describa con emoción. Algo que hable de su sabor, su calidad o cómo hace sentir al cliente.
3. Practica esa frase todo el día. Úsala con cada cliente que llegue.

Por ejemplo:

- Si vendes sopas, puedes decir:
"¡Estos sopas traen la bendición de Sara y el sabor de mi pueblo!"
- Si vendes camisas, prueba con:
"Esta está hecha pa' que camines como José: con estilo y sin miedo."

Hazlo con gusto, con energía. Que no se vea fingido, pero sí auténtico y con corazón.

Consejo final del módulo:

Tus palabras pueden abrir la billetera del cliente... o cerrarla.

No te pongas nervioso, ni hables como si te diera pena.

Habla como si lo que vendes fuera lo mejor del mundo, porque si tú no lo crees... nadie lo va a creer.

Así como Elías hablaba con fuego, tú debes vender con fuego en la voz y alegría en la mirada. Que el cliente sienta que no solo está comprando... **está viviendo una experiencia.**

MÓDULO 4

“Haz que regresen: La magia del buen trato”

Objetivo:

Aprender a crear conexiones reales con los clientes, de esas que hacen que la gente no solo te compre, **sino que te recomiende con su tía, su vecina, su suegra y hasta con su patrón.**

Lo que más se recuerda no es el precio, es el trato

Muchos creen que vender es solo dar buen precio. Pero la neta, no.

La gente regresa con quien la hace **sentir bien.**

Regresa con el que la trató con respeto, con el que le sonrió como si fuera su primo Jonatán, con el que le dio tantita salsa de más sin cobrársela.

Así como Jesús se sabía el nombre de los que sanaba, tú también debes aprender a **recordar a tus clientes.**

¿Cómo hacer que te recuerden?

1. Llama por su nombre si lo sabes: “¡María, ya llegó tu flan favorito!”
2. Recuerda lo que compró: “La vez pasada te llevaste la de chicharrón, ¿hoy qué se te antoja?”
3. Lánzale una frase amable aunque no compre: “No se preocupe, cuando guste aquí estamos, como siempre.”

Eso vale oro, mi hermano. Porque **la gente compra donde se siente en casa**, no donde le hacen caras.



Detalles que enamoran

- Ofrece una pequeña cortesía:
“Te puse una servilleta extra como hacía mi abuela Lea.”
- Pregunta con interés real:
“¿Cómo sigue tu niño, Miriam? ¿Ya se le quitó la tos?”
- Usa frases con sabor a familia:
“Aquí vendemos como para nuestros hijos, con cariño.”



Ejercicio práctico:

Hoy mismo, haz esto con 5 clientes:

1. Salúdalos con sonrisa y energía, aunque no compren.
2. Recuerda lo que te compraron antes, aunque sea poquito.
3. Dales una frase bonita, aunque sea solo una palabra que los haga sentir especiales.

Al final del día, anota:

- ¿Quién sonrió?
- ¿Quién te agradeció más?
- ¿Quién regresó aunque no tenía planeado comprar?

Esto es práctica, no magia. Pero si lo haces diario, te conviertes en un vendedor que no se olvida.



Consejo final del módulo:

La gente no siempre recuerda lo que le vendiste...

pero **sí recuerda cómo la hiciste sentir.**

Sé como Abigail, que trató con sabiduría y dulzura hasta al más enojado.

Sé como Eliseo, que dio más de lo que le pidieron.

Sé como tú, pero con el corazón encendido.



MÓDULO 5

“No te rindas aunque no vendas hoy: Fe y constancia como Elías”

Objetivo:

Mantenerte firme en los días malos, cuando no vendes, cuando dudas, o cuando piensas cerrar todo. Porque **no todos los días son de ganancia, pero todos los días son de aprendizaje.**

No estás solo: Todos los vendedores pasan por lo mismo

Hasta los más grandes han tenido días vacíos.

Ana oró años sin ver resultados.

David fue perseguido por años antes de ser rey.

José estuvo en la cárcel sin culpa antes de ser gobernador.

¿Y tú? Solo estás pasando un día sin ventas... **pero con propósito.**

Qué hacer cuando no vendes:

1. **No te sientes a quejarte.** Haz algo: acomoda, limpia, repiensas tu producto.
2. **Observa.** ¿Qué está haciendo bien el que sí vende? ¿Puedes aprender algo?
3. **Habla contigo mismo con amor.** No digas “soy un fracaso”. Mejor di: “hoy aprendí que necesito mejorar esto o aquello.”

Pequeños cambios que levantan ventas:

- Cambia de lugar tus productos.
- Lanza una promoción inesperada.
- Haz una historia rápida con tu voz si tienes redes: “¡Hoy estoy regalando sonrisa y sabor!”

Si no tienes redes, sal a la banqueta y di en voz fuerte algo creativo:

“¡Aquí vendemos más sabroso que el banquete de Salomón, vénganse!”

Ejercicio práctico:

1. En tu cuaderno, anota qué pasó hoy: ¿Qué hiciste bien? ¿Qué podrías mejorar?
2. Escribe 3 cosas buenas de tu producto. No lo que dicen otros, lo que tú crees de corazón.

3. Haz una lista de 5 cosas por las que estás agradecido hoy, aunque no hayas vendido.

Esto parece cosa de motivación barata, pero créeme, **esto es lo que hacen los que no se rinden.**

Consejo firme del módulo:

Tu changarro no es solo una forma de ganar dinero.

Es tu altar. Es tu misión. Es donde cada día le demuestras al mundo que **con fe, con trabajo y con actitud, se puede salir adelante.**

Así como Noé construyó su arca sin ver lluvia, tú hoy sigues vendiendo **aunque no veas clientes.**

Pero van a venir. Y cuando vengan, tú vas a estar listo. Porque no paraste.

MÓDULO 6

“Cómo poner precios con justicia: Cobra como digno, no como limosnero”

Objetivo:

Aprender a poner precios que te dejen ganancia, que valoren tu esfuerzo, y que el cliente también los vea como algo justo. Porque **ni eres caro, ni eres barato: eres valioso.**

Lo que muchos no entienden

A veces uno piensa:

“Si le subo, ya no me van a comprar...”

“Mejor le bajo, aunque no me quede nada...”

¡Error, compita!

Así como Jacob trabajó 7 años por Raquel, tú también has trabajado horas por tu producto. **Tu tiempo, tus manos y tu energía valen.** Y no estás robando por cobrar bien.

Tampoco se trata de abusar, pero sí de cobrar con justicia.

¿Qué debes tomar en cuenta al poner un precio?

1. Lo que te cuesta hacerlo (ingredientes, material, luz, gas, etc.)
2. El tiempo que inviertes (eso también es dinero)
3. Tu esfuerzo y experiencia (no cualquiera lo hace como tú)
4. Lo que la gente puede pagar en tu zona

Ejemplo sencillo (sin números ni tablas):

Si tú haces una torta que lleva buen pan, milanesa, quesito, jitomate, y además la haces con esmero...

y tú ves que todos por ahí la dan en \$35 pesos...

pero tú la haces más grande, más sabrosa y con mejor trato...

entonces tú puedes darla en \$40 sin pena.

Porque **no solo vendes comida, vendes experiencia.**



Trucos para que el precio no espante

- No digas “Cuesta 50”, di:
“Está en 50 pero vale cada mordida, como decía mi abuelita Miriam.”
- Usa el humor:
“Cuesta 45, pero trae sazón celestial incluido.”
- Ofrece promociones sin devaluarte:
“Si llevas dos, te regalo una salsita que hasta Sansón lloraría de emoción.”



Ejercicio práctico:

1. Piensa en tu producto más vendido.
2. Haz una lista en tu mente (o en papel) de todo lo que inviertes: tiempo, ingredientes, gas, empaques, todo.
3. Reflexiona: ¿Ese precio te deja ganancia o solo te da para volver a empezar?
4. Ahora súbele tantito, lo justo, y Pruébalo esta semana con tus clientes.
Observa si te siguen comprando. Muchos no te van a decir nada... ¡porque lo vale!



Consejo final del módulo:

Cobrar justo no es pecado. Es necesario.

No regales lo que te costó desvelos, trabajo, dolores de espalda y tiempo lejos de tu familia.

Jesús multiplicó panes, sí... pero tú no tienes poderes mágicos.

Tú tienes costos, esfuerzo y necesidades reales.

Así que **cobra con amor, pero también con dignidad.**

No estás pidiendo limosna. Estás ofreciendo calidad.

Y el que lo sepa ver, lo va a pagar con gusto.

MÓDULO 7

“Promociones que sí funcionan: Atrae sin rebajar tu valor”

Objetivo:

Aprender a usar promociones de forma inteligente para vender más sin tirar tu ganancia. Que tu cliente sienta que gana, **pero tú también ganes**.

¿Qué es una buena promoción?

Una buena promoción no es regalar...

Una buena promoción es decirle al cliente:

“¡Si vienes hoy, te llevas algo más por confiar en mí!”

Como lo hacía Abigail, que sabía hablar con sabiduría para calmar a los enojones. Tú vas a usar promociones con astucia, no con desesperación.

Tipos de promociones pa' changarros

1. **“Llévate más por poco”:**
Ejemplo: “Llévate 3 sopes y te regalo un chilito toreadito hecho por mi tía Raquel.”
2. **“Premio al que regresa”:**
Ejemplo: “Si hoy compras y regresas mañana, te doy una agua de jamaica gratis.”
3. **“Trae a alguien y ganas los dos”:**
Ejemplo: “Si vienes con alguien más, te regalo una salsa especial que pica como la mirada de Naamán.”
4. **“Solo por hoy”:**
Ejemplo: “Hoy la playera de Elías está en 90, mañana regresa a 100.”
5. **“Producto nuevo en promoción”:**
Ejemplo: “Probando el nuevo taco de lentejas de la casa, te llevas un extra de guacamole de cortesía.”

Cosas que debes evitar

- Bajar tanto el precio que ya no te quede ganancia.

- Hacer promociones todos los días (la gente se acostumbra y ya no compra si no hay).
- Prometer cosas que no puedes cumplir.
- Decir “liquidación” si no es cierto. Eso te hace ver poco confiable.

Ejercicio práctico:

Hoy mismo, crea una promoción pequeña pero poderosa para tu producto más fuerte.

Hazla sencilla. Aquí va el paso a paso:

1. Escoge un producto que tengas en buen stock o que ya se te esté quedando.
2. Piensa en algo pequeño que puedas dar sin perder: un chile, una bolsita, una flor de decoración, una salsita casera.
3. Anúncialo con voz fuerte y alegría:
 - “¡Hoy le va con premio como a Daniel en el foso de los leones!”
4. Mide los resultados:
 - ¿Vendiste más? ¿La gente sonrió? ¿Preguntaron por la promo?

Repite esto una vez por semana y ve qué promos jalan más. Así vas creando **tu propio estilo de promociones**, como los vendedores de calle que ya se saben todas.

Consejo final del módulo:

La promoción no es pa’ que te compren por lástima...

es pa’ que el cliente diga:

“Aquí me consienten, aquí me quieren, aquí regreso.”

Haz que tu changarro sea como la casa de Lidia: donde todos querían llegar, no por el precio, **sino por cómo los hacías sentir.**

Las promociones bien hechas **no te quitan... te multiplican.**

MÓDULO 8

“Cómo tratar con clientes difíciles: Véndele hasta al Goliat sin perder tu paz”

Objetivo:

Aprender a responder con inteligencia, respeto y astucia a los clientes complicados. Porque no se trata de ganar la discusión... **se trata de ganar la venta sin perder la fe.**

Entiende esto primero:

Hay 3 tipos de clientes difíciles:

1. **El regañón:** Todo le molesta. Se queja del precio, del servicio, del clima, de la vida.
2. **El desconfiado:** Pregunta todo, duda de todo, parece que te está interrogando como Caín.
3. **El agresivo:** Habla fuerte, interrumpe, exige como si le debieras algo.

Pero ojo: muchos de ellos no son mala onda, solo traen problemas de su casa, de su trabajo o de la vida. **Tú no sabes con qué carga llegan.** Por eso hay que tratar con cabeza fría.

Estrategias pa' cada tipo de cliente

Para el regañón:

- No le discutas. Escúchalo y respóndele con calma.
- Frases útiles:
“Entiendo, don Zacarías, a veces uno anda de malas, pero aquí estamos pa' atenderlo con gusto.”
“No se preocupe, vamos a resolverlo.”

Para el desconfiado:

- Dale seguridad. Háblale claro, sin rodeos.
- Frases útiles:
“Lo entiendo, hoy en día uno ya no sabe dónde confiar. Pero aquí vendemos como para nuestra propia familia.”
“Cualquier detalle que no le guste, se lo cambiamos sin problema.”

Para el agresivo:

- No le hables igual de fuerte. Baja el tono. Eso desarma.
- Frases útiles:
“Tranquilo, Eliseo. Aquí nadie quiere discutir. Solo queremos que se vaya contento.”
“Le entiendo. Vamos a buscar una solución juntos.”

Ejercicio práctico:

1. Recuerda una situación donde un cliente se puso pesado.
2. Anota cómo reaccionaste tú. ¿Te alteraste? ¿Te quedaste callado? ¿Le contestaste igual?
3. Ahora piensa: ¿Qué hubieras podido decir diferente? Escríbelo.
4. Ensáyalo frente al espejo pa' que no te agarre en curva la próxima vez.

Así como David practicaba con la honda antes de enfrentar a Goliat, **tú también puedes prepararte pa' los clientes difíciles.**

Tip secreto de barrio:

Cuando sientas que te estás calentando, **respira profundo y recita en tu mente:**

“Yo no vine a pelear, vine a bendecir.”

Y si el cliente no quiere entender, déjalo ir con respeto.

A veces hay que perder una venta **pa' no perder la paz.**

Consejo final del módulo:

No todos los clientes van a ser como Rut: amables, agradecidos, sonrientes...

Algunos llegarán como Nabucodonosor: furiosos y exigentes.

Pero tú no estás solo. Tú vendes con propósito, con corazón y con fe.

Y eso te hace diferente. **Tú vendes con Espíritu, no con enojo.**