

## Más Ventas con ayuda de La Metodología Mazava

**Amigo Emprendedor**, quiero hablarte desde mi experiencia y decirte que, para mí, Daniela de Mazava, Vender es un proceso que parte de lo emocional y que una vez lo sentimos y lo procesamos es posible materializarlo.

Así como lo lees, para mí es desde la emoción que debemos proyectar un proceso de ventas. Y sí aunque parezca sencillo o que tal vez todos lo dominamos, realmente es que pocos lo logran. Y es que, de nuestra energía, depende en gran medida con quien nos relacionamos, lo que hacemos en determinado momento y a quien estamos atrayendo, de nuestra energía dependerá con quien hacemos negocios.

**¡Pero alto!** No basta solo con tener una bonita energía, no romanticemos el proceso, aquí debo aplicar también un proceso racional y es que debo prepararme para lograrlo, trabajar por las metras trazadas, conocer lo que hago incluyendo mis debilidades y fortalezas, volverme un verdadero experto en la materia y sobre todo, debo tener un propósito claro que me permita llegar a mi meta.

Hoy quiero compartirte una Metodología de trabajo que me ha funcionado para atraer clientes, generar conexión con ellos y crear relaciones a largo plazo. **Ojalá la puedas poner en práctica y empieces a brillar.**

## ¿Cómo ser efectivos en el cierre de ventas con la Metodología Mazava?

1. Debe apasionarte lo que haces
2. Debes conocer a la perfección lo que vendes
3. Debes convertirte en un referente
4. Debes solucionar uno o más problemas de tu cliente ideal
5. Debes implementar protocolos de atención
6. Debes dominar el ecosistema digital
7. Debes simpatizar con tu cliente
8. Debes trazarte metas y ponerte límites
9. Debes cuidar a tus clientes
10. Debes estar en constante evolución



*“Todas las marcas tienen una historia, nosotros queremos hacer parte de la tuya.”*

Instagram [@mazaconsultores](#)

WhatsApp [+57 322 963 9400](#)

Website [www.mazavaconsultores.com](#)