



SIC

SISTEMA

de Ventas

Vive la experiencia
de 11 emprendedores
que *con SIC hicieron crecer sus proyectos*



Sistema SIC de Ventas



A los profesionales que reúne el libro **Sistema SIC de ventas**, Sistema Infalible de Ventas, hay por lo menos dos características que los unen: por un lado, su **carácter emprendedor**; por otro lado, el impulso que sus respectivos negocios han experimentado **gracias a las ventas**.

Procedentes de sectores muy distintos, los doce autores del libro **Sistema SIC de ventas** nos cuentan cómo gracias a este sistema de ventas, sus negocios y proyectos han experimentado un crecimiento exponencial. En este libro, cada uno de ellos, comparte sus vivencias personales, profesionales, su conocimiento y experiencia; así como cuáles han sido los motivos que les ha impulsado a emprender y a ayudar a otras personas ofreciendo sus servicios. Además en él se revelan las herramientas que puede utilizar cualquiera que quiera trabajar por su cuenta en aquello que más le apasione.



AUTORES

JOSÉ PIQUER:



Jose Piquer es uno de los principales referentes de las ventas en el mundo de habla hispana, y él conoce bien lo que se siente en ese momento, porque también lo ha vivido en sus propias carnes. Por eso, como resultado de todos sus años de experiencia como profesional de la venta, ha desarrollado el **sistema S.I.C: Sistema Infalible de Cierres**. Un método basado en las distintas situaciones que se deben afrontar para llegar al proceso final de una venta independientemente del estado de ánimo en el que uno se encuentre.

Aplicando los pasos en los que se basa el **Sistema Infalible de Cierres**, Jose Piquer ha logrado impulsar exponencialmente los resultados sea cual sea la situación del vendedor en ese momento; cualquiera puede hacerlo, evitando que los pensamientos negativos invadan nuestra mente y nos saboteen.



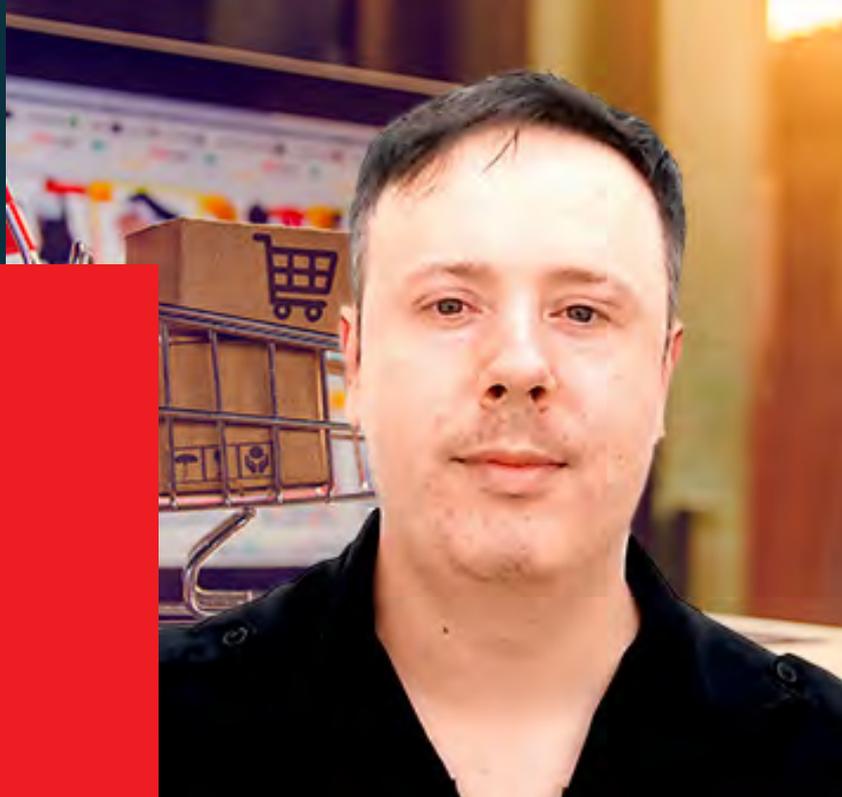
IÑAKI SÁNCHEZ:



Iñaki Sánchez, experto en el método **Psych-K®** explica cómo ha conseguido ayudar a muchas personas a desbloquear las creencias que les limitaban. Una eficaz técnica que incide directamente en el subconsciente y que se basa en la teoría de la dominancia cerebral, según la cual el cerebro humano alberga un hemisferio dominante con el cual procesamos muy parcialmente toda la información procedente de nuestras experiencias. Mediante el uso de la kinesiología (método científico basado en el estudio del movimiento humano), Psych-K® sincroniza y equilibra los dos hemisferios cerebrales durante la sesión para reprocesar de una forma más integral y armónica, cualquier información pasada, presente o futura que nos genera estrés, ansiedad, miedo o dolor, eliminando por completo la carga emocional de esas experiencias.



RUBÉN MING:



Rubén Ming, experto en e-commerce. Habiendo estudiando Telecomunicaciones, Rubén Ming se metió en el mundo de las tiendas online por azar, fue desarrollando habilidades y formándose y, poco a poco, se fue posicionando como experto en el sector. En los últimos años ha prestado servicio a más de 1000 clientes, entre empresas y freelances: Rubén crea y diseña tiendas online para ellos y les ayuda a tener un buen posicionamiento y visibilidad y a que su web tenga una adecuada usabilidad, con una metodología propia.

Frustrado por las limitaciones que tenía la atención personalizada que siempre ha querido proporcionar a sus clientes, Rubén ha desarrollado también un nuevo rol: el de mentor. Y, ahora, ofrece programas formativos en los que enseña a sus alumnos a adquirir los conocimientos necesarios para conseguir clientes, aprender a crear páginas de venta y ganarse la vida gracias al comercio online.



JANETH CALDERÓN:



Janeth Calderón revela cómo llegó a ayudar a otras mujeres a reforzar su autoestima a través de la estética, la dietética y la mentalidad.

La vida de **Janeth Calderón** es la prueba de que una **mentalidad positiva** es fundamental a la hora de superar cualquier adversidad y evitar las lamentaciones y el victimismo. Y su propia experiencia ha sido decisiva para poderse dedicar a mostrar a otras mujeres que todo es posible y a ayudarlas a salir adelante.

Apasionada desde siempre por las **ventas**, Janeth Calderón pudo desarrollar esa vocación cuando conoció una marca de productos de **nutrición, control de peso y dietas**, los probó y empezó a recomendar, promocionar y vender todos aquellos que le funcionaban. Estos ingresos le permitieron cultivar otra de sus pasiones: la **formación**, algo que asegura no querer dejar nunca.

Janeth se ha impuesto como misión ayudar a que otras mujeres se sientan bien con su cuerpo, con su peso, con su piel. Y a que lo hagan también en el aspecto mental y en el espiritual, a que si han llegado a un punto de rutina en el que no quieren estar, aprendan las herramientas para salir de él.

A esta doble voluntad responde su programa **Transformándote en 12 semanas**, en el que comparte todo lo que ha aprendido en estos años en una **guía y acompañamiento** y que, en tan solo 12 semanas, puedan experimentar un giro de 180 grados, **cambiando tanto su mentalidad como su cuerpo**. Para ayudarlas a poner su granito de arena para una sociedad mejor, a aportar sus ideas al mundo y, a su vez, a ayudar a otras mujeres.



JULIÁN ALCÁNTARA:



Julián Alcántara explica en su capítulo las claves para triunfar en el mundo del Network Marketing.

En una situación en la que -como consecuencia de la pandemia de la Covid-19- mucha gente ha perdido su trabajo, y en la que se buscan cada vez más opciones para trabajar desde casa, el **marketing en red** se revela, no solo como una poderosa forma de hacer negocio, sino también como un vehículo que puede llevar a cada uno allá donde decida.

Así lo asegura **Julián Alcántara**, que descubrió este negocio en un momento en el que necesitaba salir del atolladero financiero en el que estaba metido a causa de la crisis, y vió que podía ayudar a otros emprendedores y generar ingresos recurrentes e ilimitados.

En el año 2017 empezó a construir un equipo en una empresa de Network Marketing, y ahora lleva una de las organizaciones más importantes de la compañía, que los ha llevado a ser los primeros en el mercado de habla hispana. Trabajando con él, más de sesenta personas han alcanzado el bienestar económico que supone ingresar más de 100.000 dólares al año. Porque, según asegura, "en el marketing en red **cualquier persona normal y corriente tiene un potencial extraordinario**".

Ahora, además, Alcántara ha lanzado un sistema de marketing digital en el que enseña cómo crear un embudo de ventas, cómo conseguir el cliente ideal y cómo aprender nuevas habilidades para prospectar en línea, aunque no se tenga un conocimiento especializado. Tal y como dice, "tengo el sueño de crear riqueza para ayudar a otras personas a transformar su historia, para que vean que es posible hacerlo. Porque los únicos límites que hay son los que nos ponemos nosotros".



JUAN DONCEL:



Juan Doncel nos habla del Tantra y la meditación como una vía para tener una mayor conexión con nuestro cuerpo y mente.

La reflexología podal, el masaje tailandés y la acupuntura acabaron llevando a Juan Doncel al Tantra, una técnica tradicional para conectarse con el cuerpo que está arraigada en el budismo y que procede del norte de la India.

Desde ese momento, Juan ha consagrado su dedicación profesional a ayudar a las personas a conectar consigo mismas, a gestionar la rabia y la frustración y a mejorar las relaciones sexuales y de pareja, a través de la práctica de la **Meditación**, del **Tantra**, de los **Masajes** y de la **Acupuntura**.

En sus consultas, en sus terapias y en sus talleres, Juan Doncel ofrece un diagnóstico personalizado, enseña técnicas para respirar correctamente y desmonta mitos sexuales con la intención de poder vivir plenamente. Porque, según sus palabras, "nadie nos ha enseñado esto, se junta todo lo que hemos ido aprendiendo como hemos podido y el resultado es un caos".

Para él, el sexo tántrico es estar con la otra persona en pura meditación, identificando los pensamientos y conectando con el cuerpo; en definitiva, un camino hacia la felicidad, que según él es "disfrutar lo que se está haciendo".

ZOILA GALVÁN:



Zoila Galván es una experta asesora inmobiliaria que ha ayudado a muchas personas a lograr la casa de sus sueños.

La llegada de Zoila Galván al mundo de **las ventas inmobiliarias** tuvo un importante elemento simbólico: de pequeña, su familia emigró a los Estados Unidos desde México, y tanto por razones económicas como por razones legales, nunca pudieron comprarse una casa. Así que una de las primeras ventas de Zoila como agente inmobiliaria fue **su propia casa**.

Años después, Zoila Galván ha llegado a **ser su propia empresaria** y se dedica a la **asesoría inmobiliaria**, un área en la que ya ha ayudado a más de 200 familias a conseguir su propia vivienda.. Porque, según esta emprendedora, todo el mundo puede tener la casa de sus sueños, y su trayectoria profesional así lo demuestra. En sus palabras, "una casa es el principio de tu riqueza, el primer huevo en tu canasta de huevos de oro".

Zoila Galván trata a todos sus clientes como si fueran el primero y último, porque "todo el mundo tiene derecho a crecer". Pero además, su trabajo no acaba con la venta de la casa: también ofrece un **plan de ahorro** para que puedan tener la casa pagada en menos tiempo del previsto.



IVÁN CARCAVILLA:



Iván Carcavilla, experto en ahorrar recursos energéticos y contribuir -de paso- a un mundo más sostenible.

Gracias a su trabajo en varias compañías energéticas, llegó un día en el que **Iván Carcavilla** decidió que podía dar un sentido a todo el conocimiento que había **adquirido: ofrecer al cliente un mejor precio y servicio**. Por eso creó **AhorroDirect**, una **asesoría energética** destinada a evitar a los consumidores los abusos en la factura de la luz y gas.

La finalidad de la asesoría de Iván Carcavilla es, por un lado, garantizar una **disminución de la factura energética** a particulares, a comunidades de vecinos, a empresas y a organismos públicos. Y, por otro lado, contribuir a **impulsar una economía sostenible y un cambio respecto al modelo energético actual**. Su proyecto -en colaboración con empresas de **energía verde**, que tienen cero emisiones de CO2- es una muestra de compromiso con la defensa del medio ambiente y con la lucha para rebajar los niveles de contaminación del planeta.

Carcavilla está constantemente estudiando y formándose tanto en **superación personal** como en **ventas** y en todas las novedades que inciden sobre el sector energético, para mejorar e implementar las ideas que cree que pueden funcionar. Con un principio: que ser más eficiente como persona ayuda a utilizar los recursos de manera más eficiente.

Según él, "del mismo modo que existen asesores de telefonía o asesores financieros, o que tenemos un corredor de seguros, en este mundo en el que ya es urgente cambiar nuestros hábitos para preservar el planeta cada vez va a ser más necesario tener un asesoramiento energético". En algo más de diez años, Iván ha podido ayudar y asesorar a 2.000 clientes y tiene acuerdos con más de 200 empresas energéticas, que analiza de manera constante para ver las que mejor precio y servicio ofrecen a cada cliente.

YOLANDA VALLE:



Yolanda Valle especialista en el empoderamiento femenino a través del crecimiento personal.

A Yolanda Valle siempre le gusta contar que llegó un momento en el que sintió que había perdido completamente las riendas de su vida. Estudió una carrera para la que no sentía vocación y encadenó una serie de trabajos en los que se sentía cada vez más incómoda y estresada.

Un voluntariado de dos semanas le hizo darse cuenta de que siempre **había vivido desconectada de su parte emocional**, haciéndolo todo en modo automático y actuando de la manera que se suponía que tenía que actuar. Por otro lado, a raíz de una breve experiencia en el marketing en red se especializó en el **desarrollo personal** para ayudar a otras mujeres a conocerse mejor y conseguir ser su mejor versión.

Partiendo de este concepto y con la intención de fomentar el **empoderamiento femenino**, Yolanda ha desarrollado **Mujer a fuego**, un **programa formativo** basado en cinco pilares: la mentalidad, las emociones, la espiritualidad, la alimentación y el ejercicio físico.



VÍCTOR IPIÑA:



Víctor Ipiña entrena y capacita a las personas que quieren sacar lo mejor de sí mismas y desarrollar su talento.

Víctor Ipiña estudió la carrera de Ingeniero Agrónomo; allí le enseñaron a cultivar plantas, pero un día descubrió que su verdadera pasión era **cultivar personas**. Víctor se dio cuenta de que hay mucha gente insatisfecha con lo que tienen en la vida y que no saben hacia dónde ir, que viven frustrados y sin nada que los apasione. Así que quiso especializarse en ayudar a estas personas y mostrarles su talento, su creatividad, buscar con ellos aquello que les motiva para que puedan estar el resto de su vida sintiéndose plenamente satisfechos.

Dentro del negocio de los seguros, Víctor Ipiña pasó de ser vendedor a reclutar a personas, a entrenarlas, a enseñarlas. Y, a partir del **crecimiento personal**, a transmitirles hábitos como la disciplina, la planificación, el pensamiento positivo.

Por su experiencia personal, Víctor Ipiña está convencido de que **tener un mentor es tener un mapa de a dónde se quiere ir**. Así que ha creado una empresa de **entrenamiento, capacitación y desarrollo** en la que parte de su experiencia acumulada durante años. Junto con su equipo, hacen tanto entrenamientos grupales como individuales para aquellas personas que quieren empezar a transformar su vida, actuar para que sus sueños se hagan realidad y dejar el lado de los perdedores para pasarse al de los triunfadores.



ROGELIO COSTILLA:



Rogelio Costilla, es asesor financiero. Las finanzas y el ahorro son el terreno desde el que Rogelio Costilla contribuye a tener un futuro mejor. A lo largo de su trayectoria profesional, Rogelio ha podido observar cómo, en la mayoría de las veces, las finanzas son las que nos controlan a nosotros.

Pero también sabe que uno puede dominar sus finanzas si observa una serie de buenos hábitos que pueden ayudar a mejorar su calidad de vida e incluso llegar a la libertad financiera. Hábitos como saber invertir, crearse un fondo de emergencia a partir de los ahorros, trazar un **presupuesto mensual para los gastos, ir construyendo un patrimonio, vigilar el uso de las tarjetas de crédito**, controlar los pequeños gastos del día a día que nos dan una satisfacción efímera...

En su trabajo como asesor, Rogelio Costilla ayuda tanto a las personas que se sienten ahogadas por las deudas como a aquellas que piensan en labrarse un futuro en el que puedan vivir como siempre han deseado. Según sus palabras: **“la libertad financiera no es un sueño: es una prioridad”**.



RAQUEL TRUEBA:



Raquel Trueba ayuda a reforzar la felicidad interior desde la peluquería y los productos de belleza.

Desde pequeña, **Raquel Trueba** tenía claro que quería ayudar a los demás; una vocación que encarriló hacia el sector de la peluquería, donde siempre ha aplicado un principio: mejorar el exterior de alguien también ayuda a mejorar su interior y a aportarle felicidad.

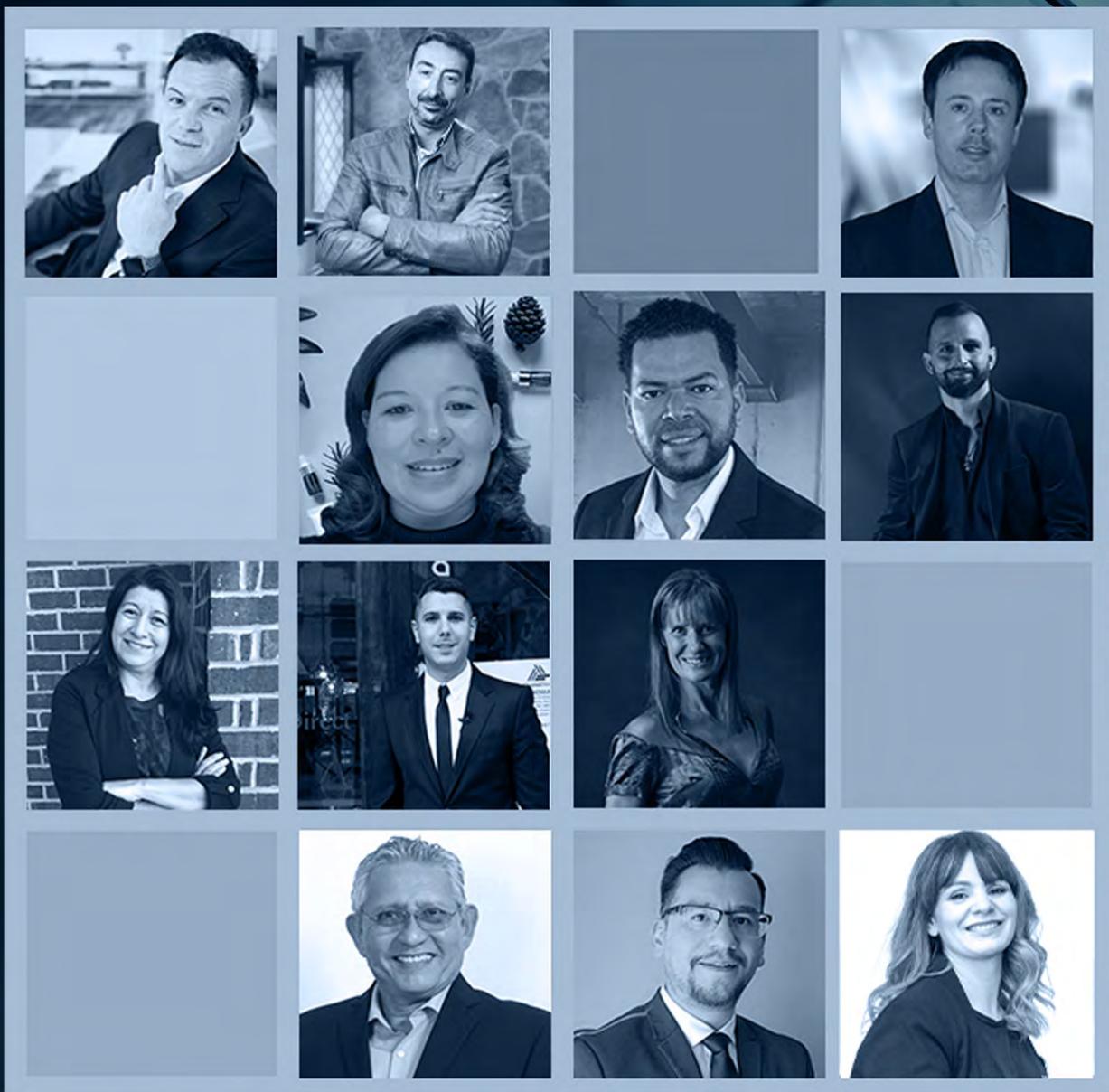
Ya a los 23 años, Raquel demostró su espíritu emprendedor abriendo su **propio salón**, que rápidamente creció. Su nombre, **Cambio y Corto**, responde a una idea muy sencilla: "muchas veces necesitamos cortar para cambiar". Ahora tiene a ocho personas trabajando con ella, unidas por una característica: la pasión por lo que hacen.

Además, Raquel Trueba ha desarrollado **su propia línea de productos de belleza 100% naturales**, y está ayudando a otras profesionales a que puedan desarrollar sus propias marcas. También se ha formado en el área de las ventas, y reconoce que este cambio le ha hecho **umentar la facturación de forma espectacular**.

No contenta con esto, y convencida de la importancia que los mentores han tenido en su vida, también ofrece **programas formativos** para dueñas de salones de peluquería y belleza en los que comparte su experiencia.



Sistema **S.I.C.** de Ventas





SERGIO CASCO

Coordinador de medios hispanoamerica

Mail: sergioeducasco@gmail.com

Tf : +593 9 8784 1119

ISABEL LUCAS ORTIZ

Coordinación medios Europa

Mail: ilucas@lioceditorial.com

Tf : +34 672 49 88 24

lioceditorial.com

f @LiocEditorial

t @EditorialLioc