

CUADERNO DE TRABAJO

Hay negocios que tienen éxito y otros que solo aguantan:

LA MEDIOCRIDAD: LA ANTESALA DE UN CIERRE SIN APLAUSOS

9

**Claves
para cuestionar
casi todo.**

Basado en el Capítulo 16 del libro

“El Vendedor Inspirador Disruptivo de la Era Digital”.

Manuel Amat. 2025



Manuel Amat Payá

"El primer **Tiendólogo** del mundo"

Si crees que sabes vender, este libro te hará dudar. Soy el creador de **La Tiendología**, la metodología que está cambiando la forma en que se entiende el comercio. Mi pasión es **convertir las ventas de algo ordinario en algo extraordinario**, demostrando que el cambio no viene de hacer más, sino de **hacerlo mejor**.

Cuando no estoy cuestionando todo lo que sé sobre ventas, estoy **ayudando** a los comerciantes a **inspirar, persuadir y destacar** sin vender sus vidas en el intento.

Llevo más de **30 años entre mostradores** y más de 15 desarrollando ideas y estrategias que transforman negocios y la vida de quienes dependen de ellos. Disfruto viendo **cómo quienes se atreven a cuestionar lo obvio** encuentran en lo que ya tienen la clave para **destacar, inspirar y vender con propósito**.

Ayudo a comerciantes inconformistas y emprendedores con miedo a vender.

*"No necesitas cambiar. Solo descubrir lo que ya tienes y usarlo mejor. No es cuestión de reinventarte, sino de potenciar **lo mejor de ti**".*



Manuel Amat
"El primer **Tiendólogo**
del mundo"

LA MEDIOCRIDAD: LA ANTESALA DE UN CIERRE SIN APLAUSOS

9 Claves para cuestionar casi todo.

Basado en el Capítulo 16 del libro

"El Vendedor Inspirador Disruptivo de la Era Digital"

Manuel Amat. 2025

"La mediocridad no se nota cuando estás rodeado de más mediocridad."

Este cuaderno de trabajo no está diseñado para que te guste. Está diseñado para que te incomode.

No es un extra, de mi último libro, sino un revulsivo para ti y tu capacidad de cuestionarte tu propia realidad y la de tu negocio. Mirar con honestidad brutal, tu actitud y tus hábitos.

Es un **alto en el camino** para quienes se atreven a hacerse las preguntas incómodas. Para quienes entienden que la diferencia entre cerrar una venta... o cerrar un negocio, no está en el precio, ni en la competencia, ni en la suerte. Está en lo que haces (o dejas de hacer) cada día.

Nace del capítulo 16 de **El Vendedor Inspirador Disruptivo de la Era Digital**, un libro que no se anda con rodeos y que plantea una idea demoledora: **"La mediocridad no avisa. Se instala en silencio. Y cuando te das cuenta, ya estás fuera del juego."**

Pero este cuaderno no está diseñado para darte lecciones. Está diseñado para **hacerte sudar la camiseta**. Aquí no venimos a inspirarte con frases bonitas (aunque algunas te sacudirán), venimos a retarte con preguntas directas, personales y, a veces, incómodas. *Porque la excelencia no se alcanza decorando la fachada, sino derribando las excusas desde los cimientos.*

Tengas ya en tus manos la obra completa o simplemente te haya llegado este cuaderno de trabajo como un adelanto especial, esto no es un regalo: es un desafío.

Un desafío para ti, comerciante, vendedor o profesional con alma, que sabe que se puede vivir de lo que amas, pero que también sabe que eso exige cabeza, método y actitud.

Aquí vas a encontrar **9 puntos de inflexión** (más uno final que lo remueve todo) que separan al profesional mediocre del vendedor inspirador de confianza.

No necesitas responderlo todo de una sentada. Pero sí necesitas responderlo de verdad. Y cuando termines... quizás ya no te conformes con mirar tu negocio como antes.

Y si todavía no tienes el libro en tus manos, prepárate, porque si este cuaderno te ha movido por dentro, **imagina lo que hará el resto del viaje.**

No cambies todo. Cuestiónalo todo.

Mejora lo que importa.

Y empieza por aquí.

**¿Vas a rellenarlo...
o vas a rellenarte de
excusas?**



9

Claves para cuestionar casi todo.

1. Miedo vs. Incertidumbre

El miedo paraliza. La incertidumbre moviliza y genera retos.

Un vendedor mediocre teme equivocarse; uno disruptivo sabe que equivocarse es parte del camino.

Ejercicio:

Enumera tres decisiones que no has tomado por miedo al *qué pasará*. ¿Y si las transformas en un *qué aprenderé*?

Reflexión:

¿Qué decisión importante has evitado tomar por miedo al fracaso, y qué podría cambiar si actúas pese a la incertidumbre?

2. Marca vs. Identidad

Tener una marca sin identidad es como tener un logotipo sin alma. La identidad conecta con tu cliente ideal; el logo sirve para identificar tu identidad y hacerla crecer.

Ejercicio:

Describe tu negocio sin mencionar productos ni servicios. ¿Qué te hace único más allá de lo que vendes?

Reflexión:

¿Tu marca refleja quién eres o solo lo que haces?

3. Negocio vs. Inspiración

Muchos tienen un negocio. Pocos tienen un negocio que inspire. La inspiración es el motor de la excelencia. No se puede improvisar, se construye con propósito.

Ejercicio:

Piensa en un cliente que volvió y te recomendó. ¿Qué hiciste diferente que lo inspiró?

Reflexión:

¿Tu negocio solo resuelve necesidades o también despierta emociones?

4. Compradores vs. Clientes

Un comprador viene por precio. Un cliente vuelve por conexión. Lo que fideliza no es la oferta; es el trato.

Ejercicio:

Identifica a tres personas que compran en tu tienda habitualmente. ¿Conoces algo personal de ellas?

Reflexión:

¿Estás construyendo relaciones o simplemente tramitando ventas?

5. Productos vs. Servicios

No vendes productos. Entregas experiencias. Un vendedor mediocre memoriza características; uno inspirador transforma necesidades en soluciones.

Ejercicio:

Elige un producto estrella de tu tienda y redefine cómo lo vendes, centrado en la experiencia que ofrece.

Reflexión:

¿Qué parte de tu proceso de venta aporta verdadero valor más allá del producto?

6. Fidelización vs. Recuerdo

La fidelidad no se compra con puntos. Se gana con recuerdos. Los programas de puntos pueden atraer, pero la emoción es lo que retiene.

Ejercicio:

Ejercicio: Recuerda una interacción especial que tuviste con un cliente. ¿Qué hizo ese momento inolvidable? Revisa tus planes de fidelización ¿a donde apuntan, a la razón o al corazón?

Reflexión:

¿Qué hacen tus clientes cuando te recuerdan con cariño?

7. Rutinas vs. Sistemas

La rutina se repite. El sistema se mejora. Un sistema convierte el hábito en resultados.

Ejercicio:

Enumera tres tareas diarias que haces de forma automática. ¿Cuál podrías sistematizar para hacerla más eficiente?

Reflexión:

¿Tus rutinas te acercan a tus objetivos o solo llenan tus días?

8. Publicidad vs. Presencia

La publicidad grita. La presencia conecta. Estar en la mente del cliente no es cuestión de impacto, sino de relevancia.

Ejercicio:

¿Qué medios usas para mostrar tu negocio?
¿Alguno te permite conversar, no solo anunciar?

Reflexión:

¿Tu presencia online representa lo que vives y vendes en tu tienda?

9. Intuición vs. Aprendizaje

La intuición acierta a veces. El aprendizaje te transforma siempre. Aprender no es acumular información, es aplicarla.

Ejercicio:

Apunta una vez en la que te dejaste llevar por la intuición y otra en la que aplicaste algo aprendido. ¿Qué resultado fue mejor?

Reflexión:

¿Estás aprendiendo con intención o solo sobreviviendo por inercia?

10. ¿Y tú, de qué lado estás?

Este último punto no es un contraste. Es un espejo. Porque la verdadera diferencia entre mediocridad y excelencia no está en los demás, sino en ti.

Ejercicio:

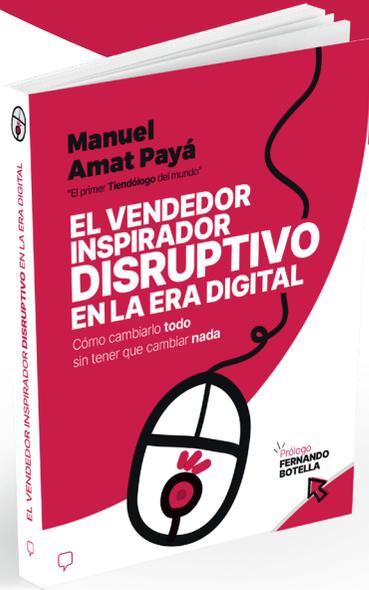
Lee en voz alta los 9 puntos anteriores. Ahora elige uno que te duela. Ese es tu punto de partida.

Reflexión:

¿Estás dispuesto a moverte, o vas a esperar a que la mediocridad te cierre la persiana sin aplausos?

EL VENDEDOR INSPIRADOR
DISRUPTIVO EN LA ERA DIGITAL

¿Y si en lugar de reinventarte, aprendieras a potenciar lo que ya tienes?



No es otro libro más sobre ventas.

Es una invitación a redescubrir lo que ya tienes y convertirlo en tu mejor arma para inspirar, persuadir y destacar. Porque el cambio real no viene de hacer más, sino de hacerlo mejor.

En sus páginas encontrarás:

Cómo usar tus propias debilidades para sorprender a tus clientes. Por qué vender en la **era digital no es cuestión de tecnología**, sino de humanidad. La fórmula para convertirte en el vendedor que tus clientes buscan sin parecer que les estás vendiendo nada.

Si sientes que vender te cuesta la vida, **este libro es para ti**. Descubre cómo transformar tu forma de conectar sin renunciar a quien eres. **No necesitas reinventarte.**

Solo potenciar lo que ya eres.



La Tiendología
de Manuel Amat

latiendologia.com

Si ya lo tienes... genial
Y si no lo tienes...
Por coherencia y respeto,
este libro no lo encontrarás en
Amazon, ni en grandes almacenes.

Solo en librerías que
apuestan por el comercio de
proximidad y en mi web
www.latiendologia/libros.com