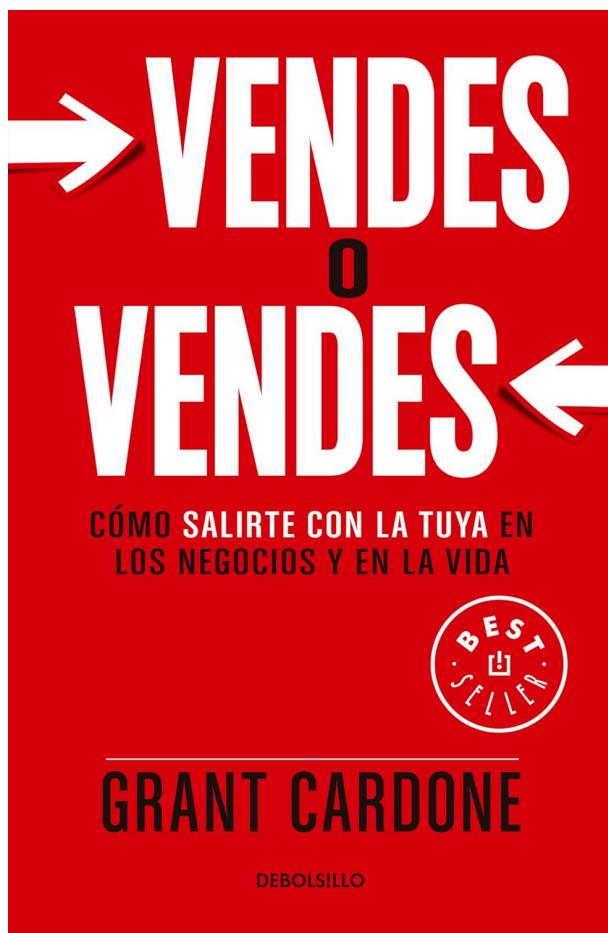


Resumen del libro Vendes o vendes – Grant Cardone

Este fue el primer libro de ventas que leí y cambio mi manera de ver la vida. Aquí te dejo un resumen del libro “Vendes o Vendes” de Grant Cardone, un libro que todo emprendedor debería leer.

Puedes descargar otros resúmenes en mi web victorgiles.com



Vender es vivir

Grant Cardone arranca este libro con una idea que puede sonar dura, pero es totalmente cierta: **todo en la vida es una venta**. Desde buscar trabajo, convencer a alguien de una idea o hasta educar a tus hijos, todo implica persuadir, influir y lograr que otros digan “sí”.

El autor parte de su propia experiencia: creció con dificultades económicas, fue rechazado muchas veces, pero encontró en las ventas no solo una carrera, sino una filosofía de vida. Su mensaje es directo: “*si no estás vendiendo, estás siendo vendido*”.

El libro no está pensado solo para vendedores tradicionales, sino para cualquier persona que quiera mejorar su mentalidad, sus resultados y su capacidad para generar ingresos. Cardone insiste en que:

“**Vender no es manipular, sino ayudar a otros a tomar decisiones correctas** y resolver sus problemas.”

La importancia de la mentalidad

Antes de aprender técnicas, el autor se enfoca en la mentalidad. Grant Cardone dice que **las ventas comienzan con la actitud**, no con el producto. Si no crees en lo que haces, si no transmites entusiasmo, o si trabajas con miedo al rechazo, nadie confiará en ti.

Aquí introduce su idea central: **el éxito es una obligación, no una opción**.

No puedes esperar resultados si no te comprometes al 100%. Para Cardone, la mayoría de las personas fracasan porque tratan el éxito como algo “que sería bueno tener” en lugar de algo “que debe suceder”.

Por eso recomienda:

- **Eliminar las excusas.** No hay mercado difícil, hay vendedores flojos o mal preparados.
- **Asumir responsabilidad total.** Si algo sale mal, tú debes corregirlo.
- **Entrenarte todos los días.** La práctica no se negocia.

Todos somos vendedores

Cardone insiste en que **vender no es solo un trabajo, es una habilidad humana esencial**.

El problema, dice, es que a la mayoría nos enseñaron que “vender es malo”. Pero la verdad es que todos lo hacemos: vendemos ideas, propuestas, confianza o incluso nuestra propia imagen.

El libro explica que el rechazo hacia las ventas es cultural. Nos educaron para buscar seguridad, no para persuadir. Sin embargo, las personas más exitosas del mundo —empresarios, artistas, políticos— saben vender su visión.

Por eso, el primer paso para tener éxito en las ventas (y en la vida) es

“**Aceptar que siempre estás vendiendo algo.**”

El producto más importante eres tú

Uno de los puntos más fuertes del libro es que **el vendedor es el producto principal**.

No importa qué tan bueno sea lo que ofreces si tú no transmites credibilidad. La gente compra confianza, energía y convicción.

Cardone recomienda cuidar tres aspectos:

1. **Tu presentación personal.** La primera impresión cuenta.
2. **Tu conocimiento del producto.** Debes dominar cada detalle para responder sin titubeos.
3. **Tu entusiasmo.** La pasión es contagiosa. Si tú no crees en lo que vendes, nadie más lo hará.

También hace hincapié en que **no hay ventas sin atención**, así que aprender a captar y mantener el interés de las personas es parte de tu trabajo.

El poder del compromiso total

Para Grant, el éxito en ventas no es cuestión de talento, sino de compromiso. Él usa una metáfora poderosa: “la mayoría de las personas tratan las ventas como un empleo, los verdaderos vendedores lo ven como una misión”.

Esa es la diferencia entre quienes cierran una venta y quienes construyen una carrera.

El autor invita a los lectores a ir más allá del promedio, lo que llama la **“acción masiva”**: hacer más llamadas, más visitas, más seguimiento y más esfuerzo que cualquiera.

Su filosofía es simple:

“Cuanto más te muevas, más suerte tendrás”.

La regla del 10X aplicada a las ventas

Este concepto, que Grant desarrolla en otro de sus libros, también está presente aquí.

Significa que **debes multiplicar por diez tus metas y tu esfuerzo**.

La mayoría de las personas fracasa porque subestima el trabajo necesario para alcanzar el éxito. Cardone enseña que si planeas lograr 10 ventas, deberías hacer el esfuerzo de quien busca 100. Así, aunque no llegues al 100%, tus resultados serán mucho mayores de lo normal.

El principio 10X no es solo motivacional, es estratégico: te prepara mentalmente para los obstáculos, te obliga a pensar en grande y a actuar con intensidad.

El rechazo no es personal

Una de las lecciones más importantes del libro es cómo manejar el rechazo. Grant explica que **la mayoría de los vendedores se rinden después del primer “no”**, cuando en realidad el cliente solo está diciendo “todavía no confío en ti”.

Aprender a persistir con respeto y estrategia es clave.

El rechazo no significa fracaso, sino una oportunidad para mejorar tu presentación o entender mejor las necesidades del cliente.

El autor recuerda que **la mayoría de las ventas se cierran después del quinto intento de seguimiento**, no en el primero. Así que insiste en la importancia de la **perseverancia y la**

disciplina.

El poder del seguimiento

Cardone dedica una sección completa al seguimiento porque, según él, ahí es donde se pierde la mayor parte del dinero.

Muchos vendedores hacen una llamada, una visita o un correo... y se olvidan del cliente.

Pero **las ventas no se cierran con el primer contacto.**

El seguimiento constante —sin ser invasivo— demuestra interés genuino y profesionalismo.

Grant sugiere mantener un sistema: anotar fechas, recordar detalles personales del cliente y tener siempre una razón para volver a contactar.

El mensaje es claro: **no existe cliente perdido, solo seguimiento insuficiente.**

Controla la conversación

En el proceso de venta, quien hace las preguntas tiene el control.

Por eso, Cardone enseña que:

Un buen vendedor debe **guiar la conversación**, no solo responder.

Esto implica escuchar activamente, pero también dirigir con propósito. Cada pregunta debe llevar al cliente hacia la comprensión del valor del producto y la decisión final.

Además, el autor aconseja evitar el exceso de información técnica o las “muletillas” de vendedor; **lo importante es conectar emocionalmente y demostrar seguridad.**

Convierte la objeción en oportunidad

Las objeciones no son obstáculos, son señales de interés. Si alguien se toma el tiempo de dudar o preguntar, significa que está considerando comprar.

Cardone dice que los mejores vendedores **buscan las objeciones** porque saben que ahí está la clave del cierre.

Recomienda no contradecir al cliente directamente, sino **reformular su duda** para mostrar comprensión y ofrecer una solución.

Por ejemplo, si alguien dice “está muy caro”, puedes responder:

“Entiendo que el precio sea importante, pero ¿sabe qué es más caro? No resolver este problema hoy”.

Cierra siempre

El cierre no es el final del proceso, sino su objetivo.

Grant Cardone repite a lo largo del libro que “**si no cierras, no vendes**”, y que muchos vendedores fallan porque simplemente no piden la venta.

El miedo al rechazo o a parecer insistente hace que muchos se detengan justo antes del cierre. Pero el cliente espera que lo guíes, que le muestres confianza en tu oferta.

El cierre, debe ser natural, resultado de haber construido confianza y valor durante todo el proceso.

Algunos consejos prácticos que comparte:

- Pide la venta con seguridad.
- Usa la técnica de “**asumir el cierre**” (“¿prefieres recibirla mañana o pasado?”).
- Asegúrate de dejar claro el beneficio final para el cliente.

La ética en las ventas

Aunque su estilo sea agresivo y directo, Grant Cardone defiende la ética como base de cualquier relación comercial.

“ Vender, no es mentir ni manipular, sino **ayudar a las personas a tomar decisiones que mejoren su vida**. ”

Un vendedor exitoso no busca una sola comisión, sino una relación duradera.

Por eso, recomienda entregar más de lo que prometes, cumplir tus palabras y cuidar tu reputación.

La confianza, una vez perdida, cuesta demasiado recuperarla.

Construye tu marca personal

En un mundo saturado de opciones, **la diferencia eres tú**.

Grant explica que el mejor vendedor se convierte en una marca: alguien reconocible, confiable y recordado.

Esto implica invertir en tu imagen, en redes sociales, en tu presentación profesional y en tu reputación digital.

La idea es que el cliente piense en ti como “**la persona que soluciona mis problemas**”, no solo como alguien que ofrece un producto.

Vivir para vender

El libro cierra con una reflexión poderosa: **vender no es solo un trabajo, es una forma de vivir**.

Grant Cardone invita a adoptar la mentalidad del vendedor como un estilo de vida.

Significa estar siempre activo, aprendiendo, mejorando y buscando oportunidades.

No se trata solo de dinero, sino de independencia, seguridad y crecimiento personal.

Su mensaje final es directo:

“Vender te da libertad. Si sabes vender, nunca dependerás de nadie”.

Conclusión

Grant Cardone mezcla experiencia, disciplina y una energía imparable para recordarte que **el éxito no llega a quien espera, sino a quien actúa con decisión**.

Cada capítulo refuerza la idea de que la venta es el motor de cualquier negocio, y dominarla es dominar tu destino.

El libro enseña que no necesitas ser extrovertido ni tener suerte; necesitas **compromiso, acción masiva y fe absoluta en ti mismo y en lo que ofreces**.

Datos del autor

Grant Cardone es empresario, conferencista, autor y uno de los entrenadores de ventas más influyentes del mundo. Ha escrito varios best sellers como *La regla 10X*, *Si no eres el primero, eres el último* y *Be Obsessed or Be Average*.

Su estilo directo y su filosofía de acción masiva lo han convertido en referente para millones de vendedores y emprendedores.



Información

Puedes descargar más resúmenes de libros sobre marketing y ventas en mi web victorgiles.com