SHARKEZ
SALES

GUÍA GRATUITA · VENTAS VIRTUALES



CUADERNO DE TRABAJO · LA RUTA 9 A 5 EN 7 PASOS

La ruta que seguí para *dejar mi 9 a 5*

Un cuaderno de trabajo en 7 pasos para empezar en ventas virtuales sin renunciar mañana.

MI NOMBRE: _____

EMPIEZO EL: _____

Juan Sebastián Sánchez
@sebastiansanchez.go · Sharkez

Incluye: registro de 7 días, plan puente y 5 objeciones para practicar

ANTES DE EMPEZAR

Cómo usar este cuaderno

Esto no es para leerlo una vez y guardarlo. Es para escribir en él. Imprímelo o ten un cuaderno al lado.

1. Un paso a la vez. Lee el paso, haz la acción y llena el espacio antes de seguir.

2. Pon fecha. Cuando termines un paso, márcalo en el mapa de la pág. 4.

3. Usa tus números. Las cuentas son tuyas. Aquí nadie te promete cifras.

4. Vuelve cada noche a tu registro de 7 días (pág. 7).

QUIÉN ESCRIBE ESTE CUADERNO

Soy Sebas. Llegué a Estados Unidos en 2021. Mi primer trabajo pagaba **$6 la hora** y después **$10 la hora**. Ese trabajo me dio disciplina, pero me faltaba una habilidad de alto valor, así que aprendí **ventas virtuales**. Hoy lidero un equipo en **Sharkez**. Mi récord: **$102,967 en ventas en un mes** (septiembre 2026). Es volumen de ventas, no ganancia.

EJERCICIO · TU PUNTO DE PARTIDA

Antes de cambiar algo, mira dónde estás hoy. Sin adornos.

Horas que trabajo por semana: _____

Horas libres reales por semana: _____

Lo que me pagan por hora: $ _____

Días y horas en que tengo ese tiempo: _____

Lo que más me frena hoy: _____

_____

Mi situación actual en una frase: _____

EJERCICIO

Calcula tu techo

No vengo a hablar mal del trabajo. El trabajo por sueldo me dio de comer y me enseñó disciplina. Pero cuando cambias tiempo por dinero, hay un máximo. Haz la cuenta con tus números de la pág. 2.

TU TECHO SEMANAL

HORAS / SEMANA	×	PAGO / HORA ($)	=	MÁX. / SEMANA ($)
_____		_____		_____

TU TECHO ANUAL (ANTES DE IMPUESTOS)

MÁX. / SEMANA ($)	×	SEMANAS / AÑO	=	MÁX. / AÑO ($)
_____		52		_____

Ese número no dice cuánto vales. Dice cuánto puede pagar ese sistema por tu tiempo, aunque te esfuerces más.

LO QUE EL TRABAJO SÍ TE DIO

La disciplina me la dio el trabajo. La habilidad la tuve que salir a buscar.

3 PREGUNTAS CORTAS

1. ¿Cuántas horas más podría trabajar sin dañar mi salud o mi familia?

2. ¿Quién decide cuándo sube mi pago por hora?

3. Si nada cambia, ¿dónde voy a estar en 3 años?

EL MÉTODO

La Ruta 9 a 5 en 7 pasos

Este es tu tablero de progreso. Cuando termines un paso, marca la casilla y escribe la fecha. No los saltes: cada uno prepara el siguiente.

1 **Decide y cambia tu identidad**
«No me faltan ganas, me falta una habilidad.» · pág. 5

☐ Completado
Fecha: _____

2 **Aprende a vender**
Tu habilidad de alto valor. · pág. 5

☐ Completado
Fecha: _____

3 **¿Son las ventas virtuales para mí?**
Un checklist honesto antes de empezar. · pág. 6

☐ Completado
Fecha: _____

4 **Construye tu sistema diario**
Registro de 7 días. · pág. 7

☐ Completado
Fecha: _____

5 **Aprende a manejar el «no»**
Método de 4 pasos y 5 objeciones. · pág. 8

☐ Completado
Fecha: _____

6 **Elige bien a tu mentor y tu equipo**
Señales verdes y señales de alerta. · pág. 9

☐ Completado
Fecha: _____

7 **Haz tu plan puente**
Sin renunciar mañana. · pág. 10

☐ Completado
Fecha: _____

Me comprometo a terminar la ruta antes del: _____ Firma: _____

PASO 1

Decide y cambia tu identidad

01

Mientras pienses «yo no sirvo para esto», vas a buscar pruebas para tener razón. Cambia una sola frase: **no me faltan ganas, me falta una habilidad.** Así un problema de *quién eres* se vuelve un problema de *qué aprendes*. Y lo que se aprende se puede entrenar.

ACCIÓN Escribe tu «por qué» en una frase y ponlo donde lo veas cada mañana.

Mi por qué:

La frase que voy a dejar de decirme:

La frase que la reemplaza:

PASO 2 · TU HABILIDAD DE ALTO VALOR

Aprende a vender

02

Una habilidad de alto valor resuelve un problema por el que alguien paga. Toda empresa vive de vender. Vender no es convencer a alguien de algo que no necesita: es ayudar a una persona a tomar una decisión que le conviene. Pide **escuchar, practicar y ser constante.**

ACCIÓN Bloquea un tiempo fijo para aprender y practicar. Tiene que estar en tu calendario, no en tu intención.

Mi bloque de aprendizaje (días y hora):

De quién voy a aprender:

Mi presentación en 60 segundos empieza así:

PASO 3

¿Son las ventas virtuales para mí?

03

Las ventas virtuales se hacen por teléfono y videollamada, desde casa o desde donde estés, y puedes empezar medio tiempo. Pero no son para todo el mundo, y es mejor saberlo antes. Marca con honestidad.

HERRAMIENTAS

- [ ] Tengo un teléfono con un plan que me permite llamar sin problema.
- [ ] Tengo (o puedo conseguir) computadora e internet estable.
- [ ] Tengo un lugar tranquilo para hablar sin ruido.
- [ ] Tengo audífonos y un cuaderno solo para mis llamadas.

TIEMPO

- [ ] Puedo apartar horas fijas cada semana, no solo «cuando pueda».
- [ ] Sé qué días y a qué hora (pág. 2).
- [ ] Mi familia sabe que ese tiempo es para esto.
- [ ] Puedo sostenerlo varios meses, no solo una semana.

TOLERANCIA AL «NO»

- [ ] Puedo escuchar muchos «no» sin tomarlo personal.
- [ ] Puedo seguir aunque los resultados no lleguen de inmediato.
- [ ] Puedo hablar con desconocidos, o estoy dispuesto a aprender.

DISPOSICIÓN A APRENDER

- [ ] Acepto que alguien me corrija y me entrene.
- [ ] Estoy dispuesto a practicar en voz alta, aunque me dé pena.
- [ ] Voy a medir mi actividad, no solo mi ánimo.

LECTURA HONESTA Si marcaste pocas casillas, no significa «nunca». Significa «todavía». Empieza por lo que te falta preparar. Ninguna casilla te garantiza resultados; solo te dice si estás listo para empezar.

Casillas marcadas: ____ de 14

Lo primero que voy a preparar:

Para cuándo lo tendré listo:

PASO 4 · LA PÁGINA MÁS IMPORTANTE

Tu sistema diario

04

Los grandes resultados vienen de la actividad diaria. La motivación te hace empezar; el sistema te hace seguir cuando no tienes ganas.

Contactos

Personas nuevas con las que intentas hablar.

Conversaciones

Las que sí contestan y te escuchan.

Seguimientos

Conversaciones abiertas que retomas.

REGLA La primera semana no mides resultados: mides **actividad**. Tú decides tu número diario. Lo importante no es que sea alto, es que sea **diario**.

REGISTRO DE 7 DÍAS

DÍA / FECHA	CONTACTOS	CONVERSACIONES	SEGUIMIENTOS	LO QUE APRENDÍ HOY
Mi número diario				(tú lo decides)
Día 1 · ___/___				
Día 2 · ___/___				
Día 3 · ___/___				
Día 4 · ___/___				
Día 5 · ___/___				
Día 6 · ___/___				
Día 7 · ___/___				
Total				

Días que cumplí mi número: ____ de 7

Mi número para la semana 2:

Lo que voy a ajustar la próxima semana:

PASO 5 · INCLUYE 5 OBJECIONES

05

Aprende a manejar el «no»

Cuando empecé a vender por teléfono escuché muchos «no» antes de un «sí». El «no» casi nunca es personal: muchas veces significa «no ahora», «no entiendo» o «todavía no confío». No pelees con él. Descubre qué hay detrás.

1 · Escucha
Deja que termine. No interrumpas.

2 · Valida
«Te entiendo, tiene sentido.»

3 · Pregunta
Busca la duda real con una pregunta abierta.

4 · Avanza
Propón un siguiente paso pequeño.

«No tengo tiempo.»
Idea: «Te entiendo, por eso voy a ser breve. ¿Me regalas 10 minutos? Si no ves valor, lo dejamos ahí.»

Dilo con tus palabras:

«Déjame pensarlo.»
Idea: «Claro, es una decisión importante. ¿Qué parte te gustaría tener más clara?»

Dilo con tus palabras:

«Está muy caro / ahora no tengo dinero.»
Idea: «Te entiendo, el dinero hay que cuidarlo. Dejando el precio a un lado, ¿esto resuelve lo que me contaste?»

Dilo con tus palabras:

«Lo tengo que hablar con mi pareja.»
Idea: «Me parece muy bien, las decisiones importantes se toman en familia. ¿Agendamos 15 minutos con los dos?»

Dilo con tus palabras:

«Mándame la información por mensaje.»
Idea: «Con gusto. ¿Qué es lo que más te importa saber? Y te llamo el jueves para resolver tus dudas, ¿te parece?»

Dilo con tus palabras:

PASO 6

Cómo elegir un mentor y un equipo

06

Nadie llega lejos solo, pero no cualquier equipo te sirve. Usa esta lista con **cualquier** equipo antes de unirte, incluido el mío.

PREGUNTA		SÍ	NO
VERDE	¿Te enseñan un sistema concreto, o solo te motivan?	☐	☐
VERDE	¿Hay práctica real: role-play, llamadas revisadas, correcciones?	☐	☐
VERDE	¿Miden tu actividad y te dan retroalimentación?	☐	☐
VERDE	¿El mentor hace lo que enseña?	☐	☐
VERDE	¿Te explican claro qué se espera de ti y qué cuesta, si cuesta algo?	☐	☐
VERDE	¿Comparten tus valores?	☐	☐
ALERTA	¿Te prometen dinero rápido o ingresos garantizados?	☐	☐
ALERTA	¿Te presionan para decidir hoy mismo?	☐	☐
ALERTA	¿Muestran más lujos que trabajo?	☐	☐
ALERTA	¿Evitan tus preguntas o no te dejan hablar con gente de adentro?	☐	☐

CÓMO LEERLA Busca muchos «sí» en verde. Si marcas «sí» en **2 o más alertas**, detente y pregunta más antes de decidir. Un buen equipo no se ofende con tus preguntas.

Equipo o mentor que voy a evaluar: _____ Verdes: ____ · Alertas: ____

Preguntas que voy a hacer antes de decidir: _____

Mi decisión y por qué: _____

PASO 7

Tu plan puente

07

No tienes que renunciar mañana, y no te lo recomiendo. Construye el puente con tu trabajo como base. Primero define de dónde sales y a dónde vas.

PUNTO	A · HOY	B · MI META
Horas por semana en mi trabajo		
Horas por semana en ventas virtuales		
Nivel en ventas (1 a 10)		
Ahorro (meses de gastos)		
Cómo me siento con mi tiempo		

LAS 3 FASES (TÚ PONES LAS FECHAS)

FASE	QUÉ HAGO	EMPIEZO	TERMINO
1 · Aprende	Con mi trabajo. Bloques fijos en noches o fines de semana. Pasos 1 a 3.		
2 · Practica medio tiempo	Actividad diaria, registro de 7 días, objeciones. Pasos 4 a 6.		
3 · Decide	Reviso mi evidencia con mi mentor y con mi familia. Decido con calma.		

> *«No renuncies por emoción. Renuncia por evidencia.»*

La evidencia que necesito ver antes de decidir es:

Con quién lo voy a hablar antes de decidir:

DIAGNÓSTICO FINAL

¿Dónde estás hoy?

Parte A: marca los errores que te están pasando. Parte B: responde con honestidad.

¿ME PASA?	A · ERROR	EN SU LUGAR
☐	**Esperar a sentirme listo**	Empieza con lo que sabes y aprende en el camino.
☐	**Querer renunciar por emoción**	Sigue tu plan puente (pág. 10) y decide con evidencia.
☐	**Tomar el «no» como algo personal**	Pregunta qué hay detrás y anota lo que aprendiste.
☐	**Medir resultados antes de tener actividad**	Mide tu actividad diaria (pág. 7).
☐	**Aprender sin practicar**	Por cada hora de estudio, haz llamadas reales.
☐	**Querer hacerlo solo**	Busca un mentor y un equipo, y evalúalos (pág. 9).
☐	**Escuchar a quien nunca lo intentó**	Pide consejo a quien ya camina la ruta.

B · ¿ESTÁS LISTO?	SÍ	NO
1. ¿Sientes que tu trabajo tiene un techo que no depende de ti?	☐	☐
2. ¿Puedes apartar tiempo fijo cada semana para aprender y practicar?	☐	☐
3. ¿Estás dispuesto a escuchar muchos «no» sin rendirte?	☐	☐
4. ¿Puedes sostener una rutina diaria aunque los resultados tarden?	☐	☐
5. ¿Estás abierto a que alguien te corrija y te entrene?	☐	☐
6. ¿Te gustaría trabajar por teléfono y videollamada, desde donde estés?	☐	☐
7. ¿Quieres construir algo propio, para ti y tu familia?	☐	☐

0 a 2 «sí»: vuelve al Paso 1. · **3 a 4:** tienes la base; refuerza los Pasos 2 y 4. · **5 a 7:** estás listo para el siguiente paso.

Errores marcados: ___ · «Sí»: ___ de 7

Fecha:

Lo primero que voy a fortalecer es:

PARA CERRAR

Tu tarea de hoy

No esperes al lunes. Haz estas 3 cosas hoy y marca cada una.

- [ ] **1. Llena tu punto de partida y calcula tu techo** (págs. 2 y 3).
- [ ] **2. Bloquea en tu calendario tus horas fijas de esta semana.**

Mis horas: _____

- [ ] **3. Escribe tu número diario y empieza el Día 1** del registro (pág. 7).

Mi número diario: _____

SIGUIENTE PASO

Si quieres hacerlo acompañado, escríbeme por WhatsApp la palabra RUTA.

WhatsApp: +1 786 752 2824

wa.me/17867522824 · Te respondo personalmente.



Con fe y disciplina,
Sebas

Con Raki, mi otra mitad · @sebastiansanchez.go

«El caballo se prepara para el día de la batalla, mas Jehová da la victoria.»

PROVERBIOS 21:31

Nota honesta: este cuaderno es educativo y comparte mi experiencia personal. No es una promesa de ingresos. Los resultados en ventas virtuales dependen del esfuerzo, la constancia y las circunstancias de cada persona, y no están garantizados. La cifra de $102,967 es volumen de ventas de un mes, no ganancia.