**PARA LOGRAR OBJETIVOS**

1. **¿Qué quieres lograr?**

Quiero lograr revertir mi situación de trabajo con Zúrich, para eso debo vender en el mes de enero 5000 vruss otro 5000 en febrero y otro 5000 en marzo, aun así durante todo el año 2025 lograr vender 36.000 vruss.

1. **¿Depende de vos?**

Depende en un 50%, llamado a prospectos, verlos, informándolo, pero sobre todo firmando las pólizas, pero la firma dependerá si la persona asi lo cree conveniente.

1. **¿Cuál será el resultado al alcanzar el objetivo?**

El resultado alcanzado, es vender, y seguir vendiendo, continuar con el contrato de Zúrich, elevar mi economía, y por ende proyectar mi futuro.

1. **¿Cómo sabrás cuando lo hayas logrado?**

Sabre, que lo he logrado porque, el equipo de venta lo va a exponer en cada reunión, y me van a felicitar, y me voy a ganar premios por eso.

1. **¿Qué verás, oirás y sentirás cuando hayas alcanzado tu objetivo?**

Veré, mas dinero en mi banco.

Veré reconocimiento en mi equipo.

Veré crecer mi cartera de clientes

Veré la posibilidad de mudarme

Veré la felicidad en mi alma, cuerpo y espíritu y rostro.

Oiré, mi nombre en cada reunión de equipo,

Oiré, felicitaciones de mis lideres de venta.

Oiré, consultas de como lo logre.

Voy a sentir que lo logre, que no hay nada imposible si me lo propongo y trabajo en ello, voy a sentir que pude revertir una situación de años, sentir fuerza, seguridad, orgullo de haberme animado.

1. **¿Cuándo, dónde y con quién quieres lograr tu objetivo? ¿Hay algún momento en que no lo desees?**

Cuando, ahora mismo.

Con quien, junto a mi equipo de venta.

No hay un momento que no lo desee, es un sueño de siempre.

1. **¿De qué manera lograr este objetivo cambiará tu vida?**

Lograr el objetivo me cambiara mi vida económica y profesional, se me abrirán puertas para mas oportunidades, lograre ser reconocida y recomendada.

1. **¿Con qué recursos cuentas para alcanzar el objetivo?**

Cuento con conocimiento en la materia, cuento con celular, con la profesión de abogada y productora de seguros, cuento con estar siempre en capacitación contante, cuento con computadora y un equipo que me respalda.

1. **¿Qué necesitas para lograrlo?**

Necesito coraje, no tener vergüenza ni miedo, y accionar.

1. **¿Qué te impide alcanzarlo?**

Animarme, romper con la sensación de hablar con un desconocido y construir puente de confianza.

1. **¿Cómo sabrán los demás que alcanzaste tu objetivo?**

Porque me expondrán en el equipo, siempre se habla en el trabajo de los objetivos alcanzados, hace años perdí ese lugar y lo quiero recuperar.

1. **¿Cuál será el primer paso para lograr tu objetivo?**

Llamar por teléfono, enviar mail, hablar en persona, buscar la manera de llegar al prospecto inteligentemente y vender, firmar polizas.

1. **¿Cuáles serán los siguientes?**

Seguir igual, el trabajo se trata de vender y vender.