

Sandra Delia Villar está revolucionando con su formación al colectivo de la venta directa a nivel internacional

Con más de 25 años de trayectoria a sus espaldas y, actualmente, un equipo de 150 personas a su cargo, está ayudando a otros profesionales a conseguir resultados a través de sus formaciones presenciales y ahora construyendo su mentoría 'Plan 90 días', totalmente online

Sandra Delia Villar es una experta en el terreno de la venta directa que cuenta con una trayectoria de más de 25 años a sus espaldas. La uruguaya, afincada desde hace ya años en España, está construyendo su mentoría online llamada ''Plan 90 días';', que pronto verá la luz y con la que espera compartir sus conocimientos con otros profesionales del sector para ayudarles a obtener más y mejores resultados.

Asimismo, está trabajando en la edición de su próximo libro, que aunque todavía no tiene título, está previsto que saldrá al mercado antes de final de año. Sandra Delia Villar, que actualmente tiene a su cargo un equipo de más de 150 personas, también organiza eventos presenciales para compartir sus conocimientos con el colectivo de la venta directa. Próximamente, visitará las ciudades de Alicante, Valencia, Madrid y Castellón.

Esta experta confiesa que sus comienzos en la venta directa se debieron a "la necesidad de un ingreso extra". Y reconoce que lo que más le atrae de este sector es que "nunca vas a tener un techo de ganancias, como ocurre cuando trabajas como asalariado. Tus ingresos irán en función del tiempo que inviertas y los objetivos que te propongas".

'Plan 90 días' es un proyecto en el que Sandra Delia Villar pretende aglutinar todo lo que ha aprendido a lo largo de los años para servir de ejemplo a quienes están empezando en la venta directa.

"Si se aplica lo que sugerimos en esta mentoría, los resultados van a llegar en ese espacio de tiempo", garantiza.

Villar aprovecha para dar algunas claves sobre cómo hay que afrontar esta profesión para conseguir buenos resultados.

"Lo primero es entender que la venta no es una imposición, sino que es un beneficio para las personas que reciben tu producto o servicio. Es algo con lo que puedes ayudar a otras personas a conseguir lo que necesitan. Otra clave es tener claro que ser tu propio jefe no es igual a hacer lo que uno quiere, cuando uno quiere. No se trata de trabajar únicamente cuando uno tiene ganas; hay que tener muy claro que se necesita ser constante y disciplinado. Hay que trabajar de forma planificada y alineada, con paciencia y perseverancia, para conseguir los objetivos que se persiguen. Tampoco se puede pretender ganar diez millones desde el primer mes, eso es imposible".

Por otro lado, Villar también destaca que la actitud juega un papel muy importante; hay que poner en marcha lo que se planifica, que no quede todo en un papel. Según la experta en venta directa, los resultados llegan, pero hay que trabajar duro.

En relación al libro en el que está trabajando, detalla: "Estoy en el proceso de terminar de escribirlo, pero va bien encaminado. Si todo sale bien, antes de fin de año estará en el mercado. En él he incluido todo lo que me hubiera gustado que alguien me contaran cuando empecé en la venta directa. Los pasos para lograr desde el inicio hasta el éxito; lo que hay que hacer y lo que no".

Villar repasa su trayectoria y la intención que le mueve a poner en marcha estos dos ambiciosos proyectos. Su ambición es continuar con la labor, de más de dos décadas, formando a otras personas, para que consigan grandes resultados en ventas y, si es posible, ayudar a cuantas más mejor. Cuando uno tiene tanta experiencia, tantos ensayos y errores, equivocaciones y aciertos, lo que quiere como Sandra Delia Villar, es compartirlo para que a otras personas también les vaya bien.

Datos de contacto:

Álex Mediano
Lioc Editorial
673034885

Nota de prensa publicada en: [España](#)

Categorías: [Internacional](#) [Nacional](#) [Finanzas](#) [Comunicación](#) [Marketing](#) [Emprendedores](#) [Recursos humanos](#) [Cursos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>