

**¡NO TE COMAS EL
MARSHMALLOW... TODAVÍA!**

***Decidir Saltar y Saltar son
cosas diferentes.***

5. **¿Qué vas a hacer para poner tu plan en acción?** ¿Que compromiso vas a adquirir hoy, mañana o la próxima semana; cual va a ser el paso te ayudará a cumplir tus metas? ¿Cómo adquirirás la voluntad de hacer lo que las personas poco exitosas no tienen la voluntad de hacer?
6. **¡Persevera!** A Harry Collins, un súper-vendedor le preguntaron una vez que cuantas llamadas le haría a un cliente prospecto antes de darse por vencido: *“Bueno, eso depende de quien muere primero,”* contestó.

Joachim de Posada

Don't Eat the Marshmallow Yet!

22



**¡NO TE COMAS EL
MARSHMALLOW... TODAVÍA!**

***Decidir Saltar y Saltar son
cosas diferentes.***

5. **¿Qué vas a hacer para poner tu plan en acción?** ¿Que compromiso vas a adquirir hoy, mañana o la próxima semana; cual va a ser el paso te ayudará a cumplir tus metas? ¿Cómo adquirirás la voluntad de hacer lo que las personas poco exitosas no tienen la voluntad de hacer?
6. **¡Persevera!** A Harry Collins, un súper-vendedor le preguntaron una vez que cuantas llamadas le haría a un cliente prospecto antes de darse por vencido: *“Bueno, eso depende de quien muere primero,”* contestó.

Joachim de Posada

Don't Eat the Marshmallow Yet!

22



**¡NO TE COMAS EL
MARSHMALLOW... TODAVÍA!**

***Decidir Saltar y Saltar son
cosas diferentes.***

5. **¿Qué vas a hacer para poner tu plan en acción?** ¿Que compromiso vas a adquirir hoy, mañana o la próxima semana; cual va a ser el paso te ayudará a cumplir tus metas? ¿Cómo adquirirás la voluntad de hacer lo que las personas poco exitosas no tienen la voluntad de hacer?
6. **¡Persevera!** A Harry Collins, un súper-vendedor le preguntaron una vez que cuantas llamadas le haría a un cliente prospecto antes de darse por vencido: *“Bueno, eso depende de quien muere primero,”* contestó.

Joachim de Posada

Don't Eat the Marshmallow Yet!

22



**¡NO TE COMAS EL
MARSHMALLOW... TODAVÍA!**

***Decidir Saltar y Saltar son
cosas diferentes.***

5. **¿Qué vas a hacer para poner tu plan en acción?** ¿Que compromiso vas a adquirir hoy, mañana o la próxima semana; cual va a ser el paso te ayudará a cumplir tus metas? ¿Cómo adquirirás la voluntad de hacer lo que las personas poco exitosas no tienen la voluntad de hacer?
6. **¡Persevera!** A Harry Collins, un súper-vendedor le preguntaron una vez que cuantas llamadas le haría a un cliente prospecto antes de darse por vencido: *“Bueno, eso depende de quien muere primero,”* contestó.

Joachim de Posada

Don't Eat the Marshmallow Yet!

22

