















Principado de

Decálogo del Vendedor Disruptivo en la Economía Circular

Ser un vendedor disruptivo en la economía circular no es solo una elección, es una responsabilidad. Este decálogo recoge los principios fundamentales que te ayudarán a conectar con tus clientes, diferenciarte en el mercado y aportar al desarrollo sostenible. Porque transformar las ventas es también transformar el mundo.









El Decálogo

"Disrupción que inspira y transforma"



No cambies por cambiar. Encuentra el propósito detrás de cada acción, como en la economía circular, donde todo tiene un nuevo valor.

Apuesta por lo Llocal:

El comercio de proximidad es un pilar de la sostenibilidad. Cada venta que haces apoya tu comunidad y reduce el impacto ambiental.

Convierte tus Debilidades en Oportunidades

Lo que otros consideran un problema, tú lo ves como un recurso. En la economía circular, nada se desperdicia.

Vende con Propósito

No regales lo que vendes. Destaca cómo tu producto o servicio contribuye a un mundo más sostenible.

Simplifica y Optimiza

El esencialismo y la economía circular comparten un principio: menos es más. Haz más con lo que ya tienes.















Principado de **Asturias COGERSA** unión de

COMERCIO VERDE ASTURIAS

El Decálogo

"Disrupción que inspira y transforma"

Lidera con el Ejemplo

Como comerciante de proximidad, eres un influencer local. Muestra cómo integrar la sostenibilidad en cada aspecto de tu negocio.



Habla de la historia detrás de tus productos: quiénes los hacen, cómo apoyan lo local y cómo contribuyen al cuidado del planeta.

Sistematiza lo Sostenible

Desde el embalaje hasta la gestión de residuos, integra prácticas responsables en tus procesos.

Conecta desde la Autenticidad

El cliente no busca perfección, busca compromiso. No vendas sostenibilidad; haz que sea parte de tu esencia.

Crea Impacto, No Ruido

Menos discursos vacíos, más acciones reales. Tu enfoque disruptivo y sostenible hablará más fuerte que cualquier anuncio.