

COMO CERRAR UNA VENTA

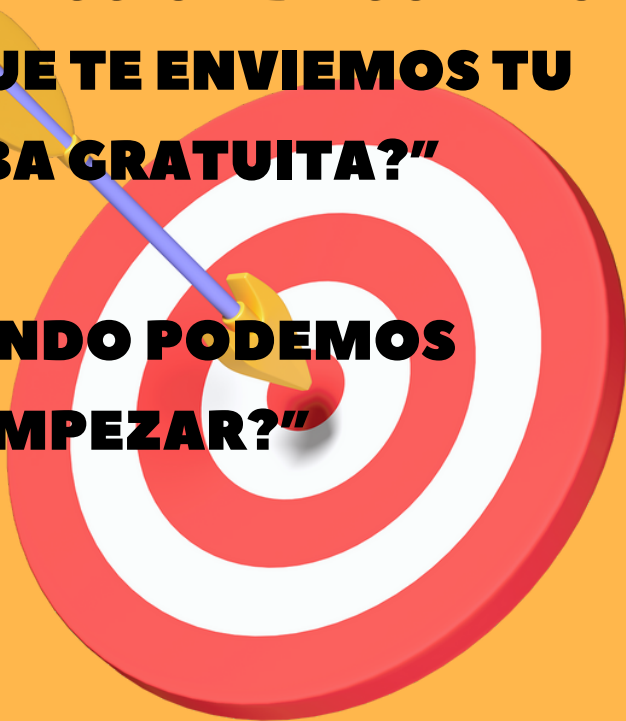
10 TÉCNICAS PRACTICAS



1. CIERRE DIRECTO

**"¿A QUÉ DIRECCIÓN DE CORREO
DESEAS QUE TE ENVIEMOS TU
PRUEBA GRATUITA?"**

**"¿CUÁNDO PODEMOS
EMPEZAR?"**



2. CIERRE DE DIFICULTAD

**ESTA ESTRATEGIA TE AYUDA
A DESPERTAR EL SENTIDO DE
URGENCIA EN EL CLIENTE.**

**“PUEDE TOMARSE TODO EL
TIEMPO QUE QUIERA PARA
PENSAR; SOLO RECUERDE
QUE TENEMOS UN STOCK
LIMITADO DEL PRODUCTO”.**

3. CIERRE IMAGINARIO

**CONSEGUIR QUE EL CLIENTE SE
IMAGINE USANDO TU PRODUCTO
O SERVICIO.**

**"¿YA PENSASTE CÓMO
AUMENTARÍAN TUS VENTAS SI
TUS EQUIPOS DE MARKETING Y
VENTAS TRABAJARAN EN
COMPLETA SINTONÍA?"**

4. CIERRE DE ALTERNATIVA

**DEBES OFRECER AL CLIENTE
DOS OPCIONES DE LAS QUE**

**"¿TE QUEDAS CON LA
VERSIÓN LIGHT O PRO?".**

**"¿TE QUEDAS CON LOS
PANTALONES AZULES O
ROJOS?"**

5. CIERRE POR AMARRE

¡SÍ SEÑOR!
CONSISTE EN LOGRAR EL MAYOR NÚMERO
DE "SÍ" DEL CLIENTE. AL FINAL DE CADA
PREGUNTA INCLUYE LAS FRASES:

"¿VERDAD?", "¿SÍ O NO?", "¿NO CREES?",
ETC.

LA CLAVE ES FORMULAR PREGUNTAS
DIFÍCILES DE CONTESTAR SIMPLEMENTE
CON UN "NO".

"TENER UN ESPACIO DE TRABAJO
UNIFICADO PARA TODOS TUS EMPLEADOS
IMPULSARÍA MUCHÍSIMO LA
PRODUCTIVIDAD, ¿VERDAD?"

6. CIERRE DE CAMBIO DE PRECIO

ES UNA DE LAS TÉCNICAS DE CIERRE DE VENTAS QUE SE CONSIDERA CLÁSICA.

- **“...LOS PRECIOS QUE LE COMENTÉ SOLO SE MANTENDRÁN POR 48 HORAS. LA PRÓXIMA SEMANA ESTARÁ DISPONIBLE LA NUEVA LISTA DE PRECIOS”.**



7. CIERRE "BENJAMIN FRANKLIN"

**TENER LISTO PREVIAMENTE UN
LISTADO DE VENTAJAS DEL PRODUCTO**

**COMIENZAS A ELABORAR LA LISTA DE
VENTAJAS Y LE PIDES AL CLIENTE QUE
HAGA LO MISMO, CON LAS
DESVENTAJAS.**

**COMO EL CLIENTE NO ESTARÁ TAN
PREPARADO COMO TÚ, SEGURAMENTE
LA LISTA DE PROS SERÁ MUCHO MÁS
COMPLETA Y PODRÁS GANAR LA
NEGOCIACIÓN.**



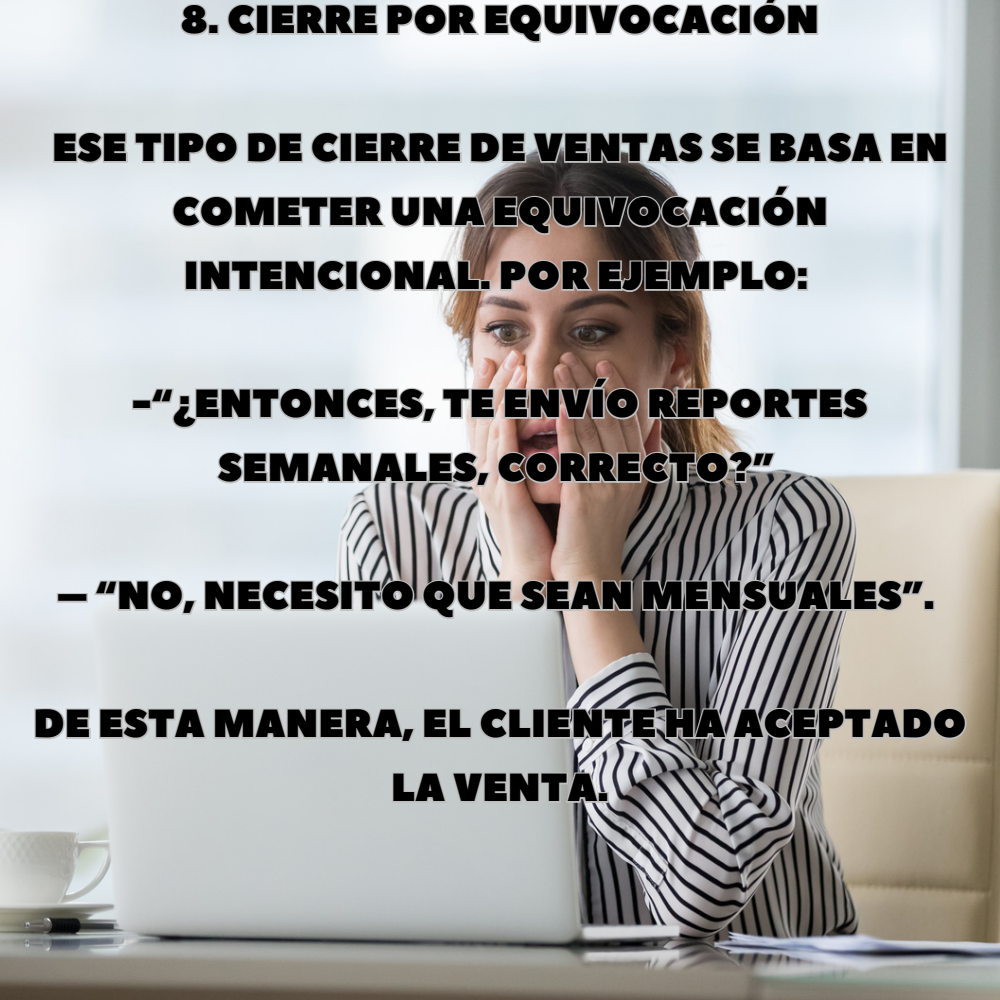
8. CIERRE POR EQUIVOCACIÓN

**ESE TIPO DE CIERRE DE VENTAS SE BASA EN
COMETER UNA EQUIVOCACIÓN
INTENCIONAL. POR EJEMPLO:**

**-“¿ENTONCES, TE ENVÍO REPORTES
SEMANALES, CORRECTO?”**

— “NO, NECESITO QUE SEAN MENSUALES”.

**DE ESTA MANERA, EL CLIENTE HA ACEPTADO
LA VENTA.**



9. CIERRE PUERCO ESPÍN

ESA TÉCNICA DE CIERRE DE VENTAS CONSISTE EN CONTESTAR CON PREGUNTAS A TODAS LAS PREGUNTAS QUE HAGA TU CLIENTE. SI LAS RESPUESTAS DEL CLIENTE SON POSITIVAS, CIERRAS LA VENTA.

EJEMPLO DE CIERRE DE VENTAS "PUERCO ESPÍN":

- **"¿NO TIENE UNA CASA MÁS SENCILLA?"**
 - **"¿PRECISAS UN MONOAMBIENTE?"**
- "SÍ".**



10. CIERRE DE LA VENTA PERDIDA

ESA ES LA TÉCNICA DE CIERRE DE VENTAS QUE SE UTILIZA CUANDO RECIBES UN "NO" ROTUNDO DEL CLIENTE.

EN ESTE CASO, ENTRAS EN CONTACTO PARA PEDIR FEEDBACK SOBRE POR QUÉ NO HA ELEGIDO TU PRODUCTO O SERVICIO.

DE ESA MANERA OBTIENES INFORMACIÓN SUFICIENTE PARA NO COMETER LOS MISMOS ERRORES Y CERRAR UNA VENTA EN EL FUTURO.