

5 CIERRES DE VENTA



www.yolandarosado.com

El primer día que no cerré una venta, descubrí que no tenía las técnicas adecuadas para llegar a ello y sobre todo mucho miedo.

Ninguna parte de este libro puede ser reproducida ni almacenada en un sistema de recuperación, ni transmitido de cualquier forma o por cualquier medio, electrónico o fotocopia, grabación o cualquier otro modo, sin el Permiso Expreso de YOLANDA ROSADO.

Esta obra está bajo licencia de SAFE CREATIVE, IDENTIFICADOR: 211159815990 de fecha 15/11/21 con todos los derechos reservados por su editor.

BREVE INTRODUCCIÓN

Las ventas son la parte imprescindible de un negocio y para lograr cerrar una venta se necesita algo más que un simple apretón de manos.

Cuando comienzas a vender y descubres que no cierras tus ventas, por qué es ? en muchos casos porque no llegas al momento y en otros muchos porque no sabes cómo hacerlo.

Si tenemos miedo a ese momento normalmente es por falta de conocimientos y predecir que tendremos como respuesta un "NO"..

Puede darse el caso de que tengas miedo porque ya has tenido una experiencia anterior con la venta y fracasaste, de ahí que muchas personas verbalizan la frase: "ESTO NO ES LO MIO"



Es muy importante revisar la forma que tenemos de comunicarnos con nuestro cliente y cómo le hacemos sentir.

Ya hemos escuchado muchas veces que hoy se vende al corazón porque NADIE quiere que le vendan, lo que queremos es COMPRAR, y compramos porque resolvemos un problema o tenemos una emoción..

No existe ni la frase mágica ni la técnica exacta ,pero si existen fórmulas que te comparto a continuación para que tus CIERRES de VENTA sean más efectivos .

Estas 5 técnicas te ayudarán a cerrar más ventas. Prácticalo, muchas veces, cuántas más mejor.

Y antes de todo, **¿QUÉ ES EL CIERRE DE VENTAS?**

Mejorar la vida de una persona ayudándole a tomar la mejor decisión.

En muchas ocasiones surgen objeciones y para las cuales el vendedor debe estar preparado para saber responder sin crear un ambiente negativo con el cliente. Rebatir una objeción es enfrentarse al cliente si no se hace correctamente. Las objeciones por lo regular nos muestran que hay cierto interés del cliente por nuestro producto o servicio pero por algún motivo no toma la decisión. Nuestra labor es descubrirlo.

Pero vamos al tema, para que tengas gatillos mentales en el momento de tu CIERRE DE VENTAS.

1. CIERRE CON PREGUNTA DESEO

Las preguntas despiertan el deseo y ayudan a eliminar fricciones.

En el momento en que puedas, entabla una conversación con tu cliente potencial y comienza a hacerle las preguntas que tu necesites para saber qué le ocurre y en qué le puedes ayudar. de esa forma irán saliendo sus posibles objeciones creando un compromiso de compra que permita avanzar en tu Cierre de Ventas.



2. CIERRE DIRECTO

Esta técnica es muy usada, y muchas veces usada erróneamente.

Debemos tener la seguridad de que al usarla la mente del cliente asume que la decisión de la compra ya la tiene tomada.

"¿Pagarías con tarjeta o en efectivo?"

Debes ser sutil y en qué momento de la situación debes aplicar el cierre directo para que no sea contraproducente..

3. CIERRE SORPRESA

Cuando el cliente nos solicita descuentos para hacer la compra del producto usaremos el cierre sorpresa:

**"Si tuviera ese descuento,
¿ lo comprarías ahora ? "**

Eso provoca la aceptación de la compra y descubrimos, en caso de una negativa, si la objeción es real o falsa.



4. CIERRE MUDO

Este cierre, consiste en manejar el silencio,

Debes hacer la pregunta necesaria para que tu cliente potencial piense y diga sí.

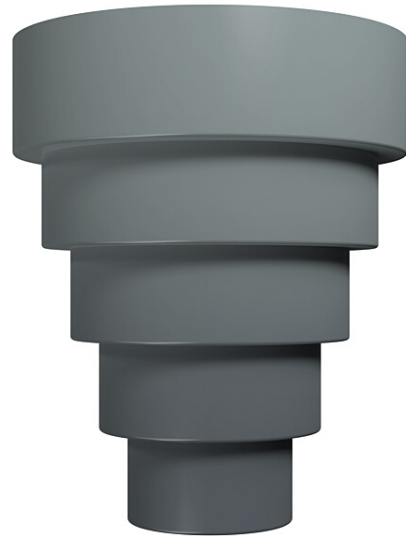
Para eso debemos dar paso al silencio y de esa forma el cerebro empezará a ser consciente de toda la información recibida y reconocerá que necesita tu producto o servicio sintiéndose obligado a decir alguna palabra y evitar ese silencio en la comunicación.



5. CIERRE EMBUDO

Este cierre consiste en ir pasando por un "embudo" literalmente hablando, a nuestro cliente, siguiendo un camino donde desembocaremos directamente en el cierre, nos lleva por el camino del Cierre de Ventas.

Le iremos dando opciones, fechas, colores, cualquier tema de nuestro negocio para que poco a poco llegue a la decisión ya tomada al encontrar su solución de forma consciente.



CONCLUSIÓN

Todo aquel vendedor que haya forzado una venta, sabe que eso no funciona, por eso si no haces el análisis de tu tipo de cliente, saber qué le pasa y en qué le puedes ayudar con tu producto o servicios NO PODRÁS HACER CIERRES DE VENTA EFECTIVOS.

Recuerda que todo comienza sabiendo quién es tu cliente ideal, que deseos tiene, intereses, que problema tiene y por qué, para, así llegar a la acción final de la COMPRA.

Te invito a conocer mis programas formativos para poder conseguir desarrollar tus habilidades consiguiendo tu negocio y vida soñada.-



Yolanda Rosado



Yolanda RRosado



Yolanda Rosado



@yolanda_rosadocyv



+34 609590020