



TÉCNICAS DE CIERRE DE NEGOCIOS

MARCOSA

Máster en Riesgos, Corredor de seguros, S.A.

Franklin García

Frustración cuando las cosas No Resultan Bien



Preparación, Capacitación, Inversión, Apoyo de Equipo



Actividad

Actitud 5,000.00

- Identificar la mejor estrategia para demostrar la mejor actitud para vender a los otros equipos
- Porra y una actividad para animar a todos

Aptitud 5,000.00

- Identificar aciertos y desaciertos realizados durante las actividades de ventas
 - Todo lo que le funciona ponerlo en práctica y lo que no desecharlo
- Elegir a 2 asesores que representen el equipo
 - Criterios de elección los mayores vendedores
- Hacer un listado de integrantes del equipo
- Identificar 5 objeciones comunes y sus respuestas
- Colocar las estrategias y técnicas de cierre a utilizar

Tiempo: Máximo para cerrar negocio 10 minutos, si se extiende se penaliza

De qué sirven Las Grandes Jugadas, Sin Resultados



¿Qué es el Cierre de Venta?



- Etapa más importante en de la venta
- Punto culminante y decisivo en los negocios
- Es el Objetivo de la venta
- El cliente potencial se convierte en Cliente Real
- Cuando el cliente compra nuestros productos y servicios
- Después de haber presentado un producto y haber hecho frente a las objeciones

¿En qué momento puede darse el Cierre de Venta?



- En cualquier momento del proceso de la venta
- Momentos donde hay acuerdos entre el colaborador y cliente potencial
- Durante la presentación el cliente puede hacer preguntas de cierre
- Se manifiesta a través de preguntas o frases del cliente potencial

¿Qué preparación

Debo Tener para un Cierre de Ventas?



- Conocimiento del producto, del Grupo Financiero, Necesidades del cliente
- Manejo adecuado de las objeciones que presenta el cliente
- Conocimiento de ventajas y beneficios
- Realizar una planificación estratégica (Reagruparse, seguir consejos)
- Generando confianza y empatía todo el tiempo de la venta

¿Cómo Cierro un negocio?



- Haciendo intentos todo el tiempo,
- Utilizando técnicas de cierre,
- Teniendo Constancia y Paciencia
- Mostrando interés en resolver necesidades del cliente
- Haciendo Empatía y amistad con el cliente potencial
- Con actitud de servicio
- Esforzándome en cerrar

Sugerencias para que El Cierre sea Efectivo



- No forzar el cierre
- No presionar
- Cada intento fallido, debe reforzar el cierre
 - Como un partido de futbol, falla un gol, pero aun el partido no se termina, debe intentarse una y otra vez

Tipos de Cierre



- Cierre por sugerión : Con nuestro producto tendrá la mejor inversión para su compañía
- Cierre Máxima Calidad : Nuestro producto cuenta con altos estándares de servicio y resultados
- Cierre Bumerán o de Judo : Con la misma intensidad que me plantea la pregunta debo responder
- Cierre Angulo Agudo : ¿Si consigo este descuento o esta tasa me compra el producto?
- Cierre doble alternativa : ¿Necesita tarjeta de crédito para viaje o para compras?
- Cierre Déjeme pensarlo : Perfecto, hagamos una lista de porque si y porque no debe comprarlo
- Cierre amarre : Hacer preguntas después de cada presentación para motivar si a la compra.

Es Hora de Comenzar a Ganar



MUCHAS GRACIAS

