



Boletín 5

CIERRE DE LA VENTA

BOLETIN COMERCIAL 5

CIERRE DE LA VENTA

El cierre de Venta es la atapa que se localiza después del manejo de objeciones, por lo que si se llegamos a esa parte, lo más seguro es que ya no existan impedimentos para realizar la venta.

Es la acción que marca el final del proceso de ventas. Después de que el prospecto, conoce la propuesta de valor, las características del producto o servicio y escucha los argumentos a favor mediante el asesor, es momento de que se convierta en cliente, es decir, es el momento que realice la compra.

EL 78% DE LOS CIERRES ESTÁN LISTOS ANTES DE QUE EL VENDEDOR SE DÉ CUENTA Esto se da porque en la mayoría de los casos el asesor@ no reconoce las señales que nos transmiten los clientes:

SEÑALES VERBALES: Son las que se expresan a través de preguntas como:

- Fechas de entrega
- Formas de pago
- Tiene garantía
- Comenta bien de tu producto
- Comenta bien de tu asesoría

SEÑALES NO VERBALES: Son las que se expresan a través de gestos como:

- Mueve la cabeza
- Movimientos positivos
- Se suelta
- Toca su billetera
- Sonríe

Tomar la temperatura antes de intentar un cierre

Se refiere a evaluar la receptividad y disposición de la otra persona antes de proponer una idea, sugerencia o petición.

La forma más eficaz de tomar la temperatura es preguntando al cliente "Si tiene una inquietud o alguna duda con referencia a la indicado con respecto a nuestros acabados."

TECNICAS PARA ALENTAR UN CIERRE

Técnica por suposición: Esta técnica implica hacer preguntas o comentarios que asumen que el cliente ya está de acuerdo con realizar la compra. Por ejemplo, "¿Le gustaría pagar con tarjeta o Transferencia?" Esto presupone que la venta ya está hecha y solo queda elegir la forma de pago.

Técnica por elección: Aquí se le da al cliente la sensación de control al presentarle opciones, todas las cuales resultan en una compra. Por ejemplo, "¿Prefiere el modelo rojo o el azul?" El cliente siente que está tomando una decisión importante, pero en realidad, ambas opciones llevan al cierre de la venta.

Técnica por Directiva: En esta técnica, el vendedor dirige al cliente hacia el cierre de la venta de manera más directa. Por ejemplo, "¿Le gustaría proceder con la compra ahora mismo?" Esta técnica es más asertiva y puede funcionar bien en situaciones donde el cliente necesita un impulso adicional para tomar la decisión.

Cierre por autorización: El vendedor busca la aprobación del cliente para cerrar la venta. Por ejemplo, "¿Puedo procesar su pedido ahora mismo?" Al solicitar la autorización del cliente, se refuerza su sensación de control y participación en el proceso de compra.

Cierre por invitación: Esta técnica implica invitar al cliente a dar el siguiente paso en el proceso de compra. Por ejemplo, "¿Le gustaría programar la entrega para mañana o prefiere otro día?" Al invitar al cliente a avanzar en el proceso de compra, se facilita el cierre de la venta de manera amigable y no invasiva.





   | www.duramas.com.ec