

CIERRE EFECTIVAMENTE SUS VENTAS



La formula de las ventas

Es una guía para que el vendedor lleve al cliente por un proceso que lo conduzca a la compra, evita que el cliente o el vendedor se desvíen en conversaciones irrelevantes. También tiene el propósito de servir de esquema de medición, así el vendedor puede saber donde esta haciendo bien el proceso y donde debe mejorar.

Los cierres clásicos, los preferidos de los vendedores

1. Doble alternativa

El cierre consiste en dar al cliente dos opciones hasta conseguir el abono inicial el pago total o la firma del contrato.

- Lo va a usar usted o su familia?
- Lo va a usar en la sala o en el cuarto?
- Lo quiere pagar al crédito al contado?
- En efectivo a tarjeta.

2. Cierre por conclusión

Se aplica antes de la venta. Es donde usted (concluye) que el prospecto si quiere,(estado mental).

- Concéntrese en lo que el cliente quiere.
- Usted tiene un producto para este cliente.
- El cliente esta aquí porque quiere comprar.
- La duda no ayuda.
- Háblele como si la venta fuera un hecho.

3. Cierre Amarre

Consiste en poner una pregunta al final de cada beneficio.

- Frenos de disco, esto es importante no es cierto?
- Ahorro de combustible, Justo lo que esta buscando verdad?

- Diesel, es una buena elección si o no?

• Air bags, Esta característica es clave para Ud. No es así .

- Amplio espacio interior, es lo que necesita cierto.

4. Cierre Boomerang

Devolverle la respuesta con una pregunta.

- Bien, me gusta el auto pero, tiene en color rojo? R/ Si le consigo el auto en color rojo, me hace el abono?
- Y me cubre los medicamentos? R/ Le gustaría que le cubriera los medicamentos?
- Cuanto es el abono inicial? R/ Cuanto puede abonar hoy?
- Cuanto tardan en aprobar el crédito? R/ Para cuando quiere la propiedad?

5. Cierre por urgencia

Transmite la urgencia de tomar la decisión hoy mismo para no perder la oportunidad.

- Me gusta mucho el color. R/ Excelente, entonces vamos a hacer un deposito para reservárselos
- Este es su mejor precio? R/ Di, ahora debe hacer un deposito para mantener el precio de feria
- Me lo entregan con radio y alarma? R/ Si, bien debe realizar un abono para mantenerle la oferta.