

¿Argumentas muy bien tus propuestas, pero no te atreves a provocar el cierre si el cliente no lo propone? ¿Te bloqueas ante las objeciones del cliente? ¿Te cuesta identificar cuándo es el momento para plantear el cierre? Conoce algunos recursos para asegurar el cierre de una venta cuando estás con el cliente.

**Toma las riendas de la conversación hasta conseguir el cierre efectivo o un avance de compromisos.**

**Tu reto: ¡¡Conseguido!!**

Si te has fijado en este reto es porque crees que necesitas mejorar tu técnica de cierre de ventas.

**¡Estás en el lugar idóneo para ello! ¡Vamos a comenzar!**

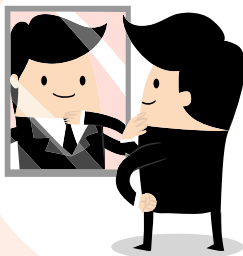


Haz click en los iconos de cada Fase para ver la explicación de su contenido.

## Qué me ha traído aquí

¿Soy un buen cerrador o se me escapan las oportunidades?

01



DEFINICIÓN DEL RETO

AUTOEVALUACIÓN



CUÁL ES MI ESTILO DE CIERRE

## Sentar las bases

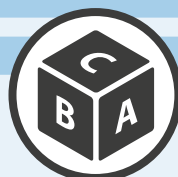
4 pilares básicos para conseguir el cierre de la venta

02

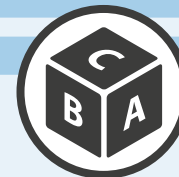


OBJECIONES

ESTILO DEL CLIENTE



SEÑALES DE COMPRA



TÉCNICAS DE CIERRE

## Mi reto

Este es mi momento

03



COMPARTIENDO EXPERIENCIAS



ESTE ES MI RETO

¿Argumentas muy bien tus propuestas, pero no te atreves a provocar el cierre si el cliente no lo propone? ¿Te bloqueas ante las objeciones del cliente? ¿Te cuesta identificar cuándo es el momento para plantear el cierre? Conoce algunos recursos para asegurar el cierre de una venta cuando estás con el cliente.

**Toma las riendas de la conversación hasta conseguir el cierre efectivo o un avance de compromisos.**  
**Tu reto: ¡¡Conseguido!!**

Si te has fijado en este reto es porque crees que necesitas mejorar tu técnica de cierre de ventas.

¡Estás en el lugar idóneo para ello! ¡Vamos a comenzar!

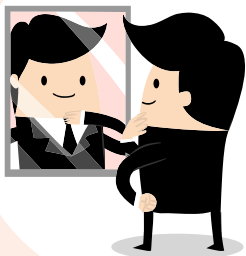


Haz click en los iconos de cada Fase para ver la explicación de su contenido.

## Qué me ha traído aquí

01

¿Soy un buen cerrador o se me escapan las oportunidades?



DEFINICIÓN DEL RETO

AUTOEVALUACIÓN



CUÁL ES MI ESTILO DE CIERRE

Sentir

## Qué me ha traído aquí

01



### Definición de reto

¿Qué quiero conseguir en este reto? Dedícale unos minutos a formularlo, esto te ayudará a saber hacia dónde orientar tus esfuerzos.



### Autoevaluación

¿Quieres saber un poco más sobre tus fortalezas y áreas de mejora?. Este pequeño cuestionario te ayudará a saber un poco más sobre ti.



### Cuál es mi estilo de cierre

Saber cuál es tu estilo de cierre te ayudará a adaptarte mejor a la necesidad de tus clientes.

VOLVER



SEÑALES DE COMPRA

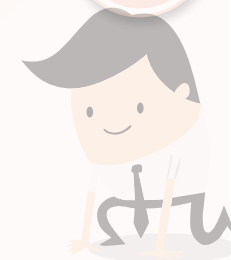


TÉCNICAS DE CIERRE

## Mi reto

03

Este es mi momento



COMPARTIENDO EXPERIENCIAS



ESTE ES MI RETO

¿Argumentas muy bien tus propuestas, pero no te atreves a provocar el cierre si el cliente no lo propone? ¿Te bloqueas ante las objeciones del cliente? ¿Te cuesta identificar cuándo es el momento para plantear el cierre? Conoce algunos recursos para asegurar el cierre de una venta cuando estás con el cliente.

**Toma las riendas de la conversación hasta conseguir el cierre efectivo o un avance de compromisos.**

**Tu reto: ¡¡Conseguido!!**

Si te has fijado en este reto es porque crees que necesitas mejorar tu técnica de cierre de ventas.

¡Estás en el lugar idóneo para ello! ¡Vamos a comenzar!



Haz click en los iconos de cada Fase para ver la explicación de su contenido.

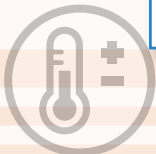
## Qué me ha traído aquí

¿Soy un buen cerrador o se me escapan las oportunidades?



DEFINICIÓN DEL RETO

AUTOEVALUACIÓN



CUÁL ES MI ESTILO DE CIERRE

## Sentar

### Sentar las bases

02



#### Objeciones

Y cuando el cliente muestra objeciones ¿qué hacer?

Recuerda que una objeción es una oportunidad.



#### Estilo del cliente

¿Cómo es el estilo del cliente? Conocerlo te ayudará a adaptar tu estilo y ser más eficaz.



#### Señales de compra

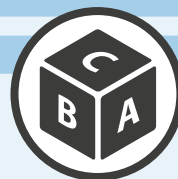
Cómo identificar las señales que indican que podemos empezar acciones de cierre.



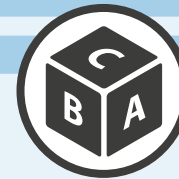
#### Técnicas de cierre

¿Quieres saber qué técnicas son las más efectivas?

VOLVER



SEÑALES DE COMPRA



TÉCNICAS DE CIERRE



ESTE ES MI RETO



¿Argumentas muy bien tus propuestas, pero no te atreves a provocar el cierre si el cliente no lo propone? ¿Te bloqueas ante las objeciones del cliente? ¿Te cuesta identificar cuándo es el momento para plantear el cierre? Conoce algunos recursos para asegurar el cierre de una venta cuando estás con el cliente.

**Toma las riendas de la conversación hasta conseguir el cierre efectivo o un avance de compromisos.**

**Tu reto: ¡¡Conseguido!!**

Si te has fijado en este reto es porque crees que necesitas mejorar tu técnica de cierre de ventas.

¡Estás en el lugar idóneo para ello! ¡Vamos a comenzar!



Haz click en los iconos de cada Fase para ver la explicación de su contenido.

## Qué me ha traído aquí

¿Soy un buen cerrador o se me escapan las oportunidades?



01

DEFINICIÓN DEL RETO

AUTOEVALUACIÓN



CUÁL ES MI ESTILO DE CIERRE

## Sentar las bases

### Mi reto



#### Compartiendo experiencias

Conoce las claves para mejorar a través de la experiencia de un compañero. ¿Qué le funciona?



#### Este es mi reto

La clave es llevar a la práctica lo que has aprendido. ¿Cómo lo vas a hacer?

02

03

VOLVER



SEÑALES DE COMPRA



TÉCNICAS DE CIERRE

## Mi reto

Este es mi momento



03

COMPARTIENDO EXPERIENCIAS



ESTE ES MI RETO