

## 100 CIERRES DE VENTA



“El cierre es el arte de hacer preguntas ”



Prueba 1.- ¿Durante cuánto tiempo has considerado tener esta solución?”

Prueba 2.- ¿Estás considerando seriamente adquirir esta solución en caso que tu crédito este autorizado?

Prueba 3.- ¿Por qué estás considerando invertir en esta solución?

Prueba 4.- ¿Valdría esto una mensualidad de \$\$\$\$ por adquirir esta solución para tu empresa?

Prueba 5.- Para adquirir esta solución, ¿valdría la pena invertir \$\$\$\$\$ en el apartado?

Prueba 6.- Si pudiéramos superar este desafío... seguiríamos adelante con esta inversión, ¿verdad?

Prueba 7.- ¿Qué opinas de esta solución?” ¿Es este el tipo de servicio que estas buscando?

Prueba 8.- ¿Esta solución se acerca a lo que tenias pensado?

Prueba 9.- Ahora que te mostré estos beneficios adicionales, ¿puedes verte viviendo en esta casa?

Prueba 10.- Me gustaría oír tu opinión objetiva sobre esta solución. ¿Qué piensas de ella? ¿Te importaría decirme si hay cualquier otra cosa que se necesite agregar? ¿Hay algún otro beneficio que necesites además de los que ya planeamos?

Prueba 11.- ¿Estoy asumiendo correctamente que esto era lo que tenías en mente?

Prueba 12.- ¿No crees que este beneficio en sí misma paga el precio de esta solución?

Prueba 13.- He estado hablando casi todo el tiempo, y aprecio que me hayas prestado tu total atención. ¿Puedo preguntarte a esta altura tu opinión objetiva sobre esta solución?

Prueba 14.- Después de esta explicación, puedo preguntarte, ¿en qué medida esta solución se adapta a lo que tenias en mente?

Prueba 15.- ¿En cuanto te ayuda esta solución a cumplir con tus KPI'S?

Tradicional 16.- Ahora que tienes toda la información del producto y veo que ya no tienes dudas, ¿Continuamos con el proceso?

Prueba 17.- ¿Hay alguna razón por la que no debas adquirir este producto?

Tradicional 18.- ¿Existe algún motivo que te detenga a tomar la decisión ahora?

Prueba 19.- ¿En qué medida te gustaría disfrutar de esta solución?

Prueba 20.- ¿Consideras que esta solución le aportara valor a tu negocio?

Prueba 21.- Si tuvieras que elegir entre el producto A y el B, ¿cuál elegirías? • De los modelos que te mostré, **¿cuál es tu favorito?**

Tradicional 22.- Si tuvieras que elegir entre el producto A y el B, ¿cuál elegirías? • De los modelos que te mostré, **¿cuál vas a seleccionar?**

Prueba 23.- Vamos a suponer que tu esposa está de acuerdo. ¿Te llevarías el auto?

Tradicional 24.- Supón que pudiéramos obtener el crédito. ¿Estarías de acuerdo en contratar en este momento?

Prueba 25.- Pareces conforme con los beneficios de esta solución. ¿Puedes imaginarte con ella?

Prueba 26.- En una escala del 1 al 10, ¿qué tan cerca estamos de que compres esta solución?

Prueba 27.- ¿Cuál es el motivo por el que no se decide Señor Cliente?

Tradicional 28.- ¿Por qué no lo adquiere ahora?

Tradicional 29.- Veo que ya no tiene dudas, entonces el contrato lo pongo a su nombre, ¿Correcto?

Tradicional 30.- Muy bien señor cliente, comencemos a llenar el contrato ¿me permite sus datos?

Tradicional 31.- ¿El contrato lo hacemos a su nombre o al de su esposa?

Tradicional 32.- ¿Le gustaría que le entregáramos el equipo el martes o prefiere el fin de semana?

Tradicional 33.- ¿La entrega será por la mañana o por la tarde?

Tradicional 34.- ¿Realizará su pago con tarjeta de crédito o en efectivo?

Prueba 35.- ¿Me permite un minuto? Voy a preguntar a mi Gerente si podemos darle un mejor descuento

Prueba 36.- Señor cliente, yo estoy aquí para asesorarle y como veo que usted está muy interesado en nuestro producto, haré todo lo posible, dígame ¿Cuánto podría usted invertir por un sistema a la vanguardia como éste?

Tradicional 37.- Sr. Cliente, si hacemos el trato en este momento la empresa le otorgará beneficios adicionales como son...

Prueba 38.- ¿En qué medida esta propuesta se ajusta a su presupuesto?

Prueba 39.- Con base a lo que platicamos, ¿Considera que somos una opción viable para comenzar a trabajar?

Tradicional 40.- ¿Podemos iniciar la siguiente semana?

Prueba 41.- Ya que tenemos toda la información necesaria, ¿podemos comenzar con una prueba para validar la calidad de nuestra solución?

Prueba 42.- De las propuestas ¿Cuál cubre mejor sus necesidades?

Prueba 43.- Cierre “Supongamos”

También puede utilizar el cierre de supongamos. El prospecto te dice: “Lo lamento, me gusta lo que me ha mostrado, pero hemos gastado todo el presupuesto”.

-Su respuesta: “Entiendo, supongamos que eso no fuera un problema, ¿existe alguna razón que le haría dudar de seguir adelante ahora?

-Siempre que digas: “Bien, supongamos que eso no es un problema, supongamos que podemos resolverlo este problema, supongamos que podemos cubrir sus requerimientos, supongamos que me aprueben esa solicitud”, puede por lo general descubrir la objeción final o la condición para el cierre.

Prueba 44.- Si pudiéramos mejorar las condiciones ¿compraría?

Prueba 45.- Los vendedores no experimentados suelen cometer el error de escuchar esta objeción final y ofrecerse a regresar a la compañía para ver si ella le pueden resolver. El prospecto dice: me gusta lo que me ha mostrado, pero yo lo necesitaría a finales de la próxima semana, y ustedes requieren seis semanas para la entrega.

En lugar de contestar: déjeme ir a la oficina y ver si podemos entregárselo antes, diga: si pudiéramos entregárselo a fin de la semana próxima, ¿lo compraría?

Prueba 46.- ¿Le parece bien lo que hemos conversado hasta ahora?

Prueba 47.- ¿Tiene alguna pregunta o preocupación que no hayamos cubierto hasta ahora y que necesite aclarar antes de ir al siguiente paso?

Prueba 48.- Cierre de las seis afirmaciones, cuándo usted hace una serie de seis preguntas o más a las que el prospecto contesta afirmativamente, a partir de entonces asentirá automáticamente y se mostrará de acuerdo con casi cualquier cosa que usted diga.

Si al principio de su presentación puede hacer seis preguntas que sean respondidas con un “sí”, resulta muy difícil para una persona normal decir que no más adelante. De igual modo, si puede hacer seis preguntas que provoquen una respuesta afirmativa sobre los beneficios que su producto o servicio ofrece, la mayor parte de las veces el prospecto estará completamente convencido de la calidad y la valía de su oferta.

Ejemplo:

1.- ¿Le gustaría incrementar sus ganancias?

2.- ¿Estaría interesada en reducir sus costos?

3.- ¿Le gustaría hacer más en menos tiempo?

4.- ¿Le gustaría un método de reducción de costos que con el tiempo de paga solo y da ganancias?

5.- ¿Busca algo que le ofrezca seguridad y garantía?

6.- ¿Quiere empezar con esto de inmediato?

Prueba 49.- ¿Le ha gustado lo que le he mostrado hasta aquí?, entonces, ¿por qué no nos prueba?

Tradicional 50.- ¿Cuándo quiere que hagamos la entrega?

Prueba 51.- ¿Con qué urgencia lo necesita?

Tradicional 52.- ¿Cuándo le gustaría empezar?

Prueba 53.- ¿Lo necesita inmediatamente?

Tradicional 54.- ¿Qué tendríamos que hacer para cerrar el contrato hoy?

Tradicional 55.- Veo que le gusto mucho “muy bien, el próximo paso es...”

Tradicional 56.- “Muy bien, voy a necesitar su firma en este formulario por favor”

Tradicional 57.- una vez que el prospecto haya escuchado su presentación- y es obvio que su oferta le interesa, aunque no acaba de decidirse-, usted puede suspender de manera preventiva la presentación y decir “oh, un momento” antes de continuar déjeme asegurarme de que todavía tenemos este producto en nuestros almacenes.

Tradicional 58.- ¿Por qué no me acompaña a ver a mi gerente para verificar que podemos...?, si el prospecto se levanta y le sigue, es que plantea comprar.

Tradicional 59.- Estos modelos son muy populares. Ya nos quedan muy pocos. Déjeme asegurarme que se lo podemos conseguir en el color que usted desea, ¿Me espera aquí un minuto?

Prueba 60.- Hagamos un resumen de todos los beneficios que obtendrá con esta solución..., ¿He cubierto todo lo que usted deseaba saber?, Si la respuesta es afirmativa, sencillamente da por hecha la venta, preguntando: ¿Para cuándo la necesita?

Tradicional 61: Déjeme decirle algo: estamos en el final del periodo fiscal, y si compra hoy podría darle un descuento especial extra. Es una regla de oro del vendedor: si no hay urgencia, no hay venta.

Prueba 62: ¿Qué es lo más importante para ti en este tipo de producto/servicio?

Prueba 63: ¿Qué significaría para ti incorporar x producto en tu rutina?

Prueba 64: ¿Qué puede cambiar en tu empresa a partir del uso de esta solución?

Prueba 65: “Adquirir un producto que te trae tantas ventajas hoy en día facilita la vida de cualquier persona, ¿verdad?”

Tradicional 66: "Señor, tómese su tiempo para pensar, pero no puedo garantizar que el producto esté aún disponible durante esta semana. ¿Le gustaría conversar sobre un plan de pagos?"

Tradicional 67: Tenemos un 20 % de descuento para los clientes que se suscriban hoy, ¿Le interesa?

Tradicional 68: Tendrás esta solución que te ayudará a mejorar tu procesos administrativos y tiempos de entrega, ademas de 10 años de garantía completa y entrega e instalación gratuitas. ¿Cuándo podrías recibirla?

Tradicional 69: Este filtro te ayuda a eliminar parásitos y bacterias sin necesidad de utilizar químicos. Esta compra incluye la base de madera que es una edición especial de este mes y el envío gratis. ¿Podemos hacer el envío hoy mismo?

Tradicional 70: Claro, sabemos el valor de su inversión y por eso queremos proporcionarle un 10% de descuento extra si lo adquiere hoy mismo

Prueba 71: ¿Crees que esta oferta resuelve tu problema?

Prueba 72: Después de una llamada o reunión, pregunta a tu prospecto: «¿Esta presentación se ajusta a tus expectativas?

Prueba 73: Si acabas de brindar nueva información sobre tu producto o servicio, pregunta: «¿Crees que esta solución brindaría algo valioso a tu compañía?» o «¿Esta solución responde a tus necesidades específicas?

Prueba 74: Si pudieras reducir el mantenimiento del widget en un 25 % y aumentar su productividad en un 15 %, ¿estarías interesado en obtener más información?

Prueba 75: Si te dijera que podrías reducir el mantenimiento del widget en un 25 % y aumentar su productividad en un 15 %, ¿se alinearía eso con los objetivos de tu empresa?

Prueba 76: Ahora que conoce nuestro sistema de gestión del tiempo, ¿a cuáles de sus colegas en puestos gerenciales les convendría adquirirlo?

Prueba 77: Ya que está al tanto de los beneficios de este software financiero, «¿podría decirme a cuáles de sus socios más directos beneficiaría?

Tradicional 78: Si me envía sus datos de pago, podemos hacer los papeles ahora mismo.

Tradicional 79: Si pudiéramos encontrar una solución al problema, ¿firmaría el contrato?

Prueba 80: Parece que nuestro producto es bueno para ti, ¿qué opinas?

Tradicional 81: Si incluimos [regalo], ¿firmaría el contrato hoy?

Tradicional 82: ¿Listo para continuar? Puedo enviar el contrato ahora mismo.

Tradicional 83: A menos que tengas más preguntas, creo que estamos listos para pasar al pago

Tradicional 84: ¿Te parece lo suficientemente bueno para hacer el negocio hoy?

Prueba 85: En este momento, ¿qué diría que podría impedirnos trabajar juntos?

Prueba 85: Si acordamos el precio, ¿hay alguna razón por la que no haría un trato conmigo hoy?

Prueba 86: Si pudiera encontrar una manera de abordar esa preocupación final, ¿sería suficiente para que se sienta cómodo firmando hoy?

Prueba 87: ¿Está todo listo para revisar el contrato?

Tradicional 88: Entonces, ¿qué día deberíamos empezar

Tradicional 89: ¿De qué color te gustaría que fuera tu auto? (Siempre hablar con sentido de pertenencia y asumiendo el cierre)

Tradicional 90: Bueno, si no está interesado en el producto, tendría que decirle que el trato está cancelado.

Prueba 91: ¿Cuáles son los dos factores decisivos para avanzar en el proceso? Después de esta plática ¿Hemos cubierto estos factores?

Prueba 92: ¿Esto es lo suficientemente justo para usted?

Prueba 93: ¿Cuál es el riesgo de tomar esta decisión? O ¿Cuál es el riesgo de no tomar esta decisión?

Prueba 94: ¿Veo qué le interesa adquirir nuestro producto?"

Prueba 95: Te damos 7 días gratis de suscripción

Tradicional 96: Cuando un cliente pregunte, "¿Puedo comprar esto o aquello?" Pregunte usted a su vez: " ¿Lo comprará si está disponible?"

Prueba 97: ¿Cuánto hace que está pensando en comprar un sete servicio?"

Prueba 98: Ya te envíe una muestra, cual es tu evaluación?

Tradicional 99: Señor cliente, si usted quiere el producto, encontraremos una forma cómoda para que lo tenga. Lo único que tiene que decir la comprará

Prueba 100: Señor cliente, qué es lo más difícil de este paquete que yo pueda ayudarlo a entender.

Prueba 101: Señor cliente, ¿no cree que se ha ganado sus vacaciones?

Prueba 102: Señor cliente, usted no está solo al comprar este paquete. Mi compañía está con usted. Es un negocio compartido. Nosotros haremos nuestra parte si usted hace la suya, y de esa forma ambos ganamos.

Prueba 103: Señor cliente, si mi producto funcionara exactamente cómo le he dicho, ¿lo probaría?

Prueba 104: Señor cliente, cuando usted compra, yo gano una comisión, me dan un cheque, pero, si lo atiendo bien, usted enviará a sus amigos conmigo, y cuando compren, ganaré dos o tres comisiones más, así que a mí me beneficia lo más que pueda por usted. De esa forma, estoy ganado dos o tres veces más dinero, en lugar de sólo decirle adiós, olvidarlo a usted y ganar una sola comisión. ¿Esto tiene algún sentido para usted, señor cliente?

Prueba 105: Señor cliente, nuestra compañía es sólo tan buena como lo son nuestros compradores. Por eso estoy tratando de que usted compre. Necesitamos gente como usted. Si no tuviéramos personas como usted, no seríamos tan buenos como somos.

Prueba 106: Señor cliente, si usted no planea su futuro, ¿quién lo hará?

Prueba 107: .- Señor cliente, puede usted pensarla por mucho tiempo, o puede disfrutar del producto por mucho tiempo. De usted de depende.