

Cierre de ventas

con Francisco Castellanos Álvarez



Objetivo del curso

Proporcionar al participante conocimientos y herramientas para transformar sus estrategias, hábitos y procesos en forma práctica y amigable buscando cambiar los resultados en ventas basándonos en cambiar el SER.

Análisis transaccional

¿De qué forma actúas a diversas situaciones y cuál es la más apropiada?



Miedo

.Fobias específicas: Miedo a objetos, situaciones o fenómenos.

Fobias sociales: Temor a acontecimientos externos sociales.

Ley de los promedios: Que tan probable sea que haya una situación de éxito o de falla.



Pasos para vencer el miedo:

- Mirar a tu cliente potencial como un igual.
- Olvida el resultado.
- Escucha las necesidades.
- Prepara la sesión.
- No lo tomes personal.
- Piensa, ¿Qué es lo peor que puede pasar?



Tips importantes

1. Trabaja en tu ser.
2. Bríndate tiempo para ti solo,
3. Recuerda la ley de los promedios.
4. Libro Dale Carnegie Como evitar las preocupaciones y disfrutar la vida.

Herramientas de cierre

- Hablar con sencillez, cronología, brevedad, conocimiento y convicción.
- Hacer que reflexionen, dar soluciones, ser integro, aplicar la regla 2x1 (dos oídos y una boca).
- Brindar un buen cierre con cordialidad, respuestas correctas, escucha activa y selectiva.

