

LOS
10

SECRETOS

del Cierre

PARA VENTAS

Exitosas

**Domina el arte de vender
y cerrar una venta.**

Por
Daniel Arenas



INTRODUCCIÓN

Bienvenido a "**Los 10 Secretos del Cierre para Ventas Exitosas.**" Este eBook está diseñado para ayudarte a convertirte en un maestro del cierre de ventas, permitiéndote no solo alcanzar tus metas comerciales, sino superarlas con creces.

El arte de cerrar una venta es una habilidad esencial en el mundo de los negocios y dominar estos secretos SERÁN HERRAMIENTAS CLAVES QUE te llevará al éxito.

En el emocionante mundo de las ventas, cerrar un trato exitoso es la CONSECUENCIA DE UNA EXCELENTE VENTA Y un arduo trabajo. ¿Qué es lo que separa a los vendedores promedio de los Vendedores Todoterreno? La respuesta radica en la habilidad de cerrar ventas de manera efectiva,

LOGRAR CLIENTES CAUTIVOS Y SATISFECHOS CAPACES DE RECOMENDAR NUESTROS PRODUCTOS Y SERVICIOS. En este eBook, te revelo los 10 secretos mejor guardados que MI EXPERIENCIA CREO, Y ESTÁN COMPROBADOS QUE te convertirán en un verdadero experto en el cierre de ventas. Supera tu miedo, al no, al rechazo, a la inseguridad de éxito, perfecciona ese talento que está dentro de ti, prepara tu mente para absorber conocimientos que te ayudarán a superar obstáculos y a aumentar tus ingresos. **¡Comencemos! "TOMA ACCIÓN AHORA"**



ACTITUD POSITIVA

Es muy importante que además de la Aptitud que esta intrínseca en nosotros para realizar las diferentes tareas, le agreguemos **actitud positiva**. La actitud positiva es: seguridad en la capacidad de poder realizar nuestro trabajo, yendo siempre a ganar sabiendo que podemos perder.



AUTOMOTIVACIÓN

Esto nos hace saber y ser conscientes que tenemos las herramientas, el conocimiento para enfrentar cualquier situación por difícil que sea y que vamos a triunfar, sin importar el cliente que nos toque siempre tendremos los recursos y la forma de aplicarlos para conseguir nuestro objetivo. La **automotivación** es esa seguridad interna y confianza que se logra cuando sabemos que hicimos la tarea, adquiriendo el conocimiento necesario para trabajar con total propiedad.



CONCENTRACIÓN

La **concentración** es la forma de enfocarse y pensar en lo que estamos realizando para ejecutar correctamente cada paso de la venta, usar las herramientas adecuadas y todo hacerlo en el tiempo y modo ideal, con cada prospecto para no fallar al final de nuestro trabajo por omitir eslabones de conexión para lograr el éxito en los cierres.



RUTINA

La **rutina** es la manera de cumplir la misma función de forma automática con cada prospecto por igual, ya que, lo único que cambia en nuestro ámbito de trabajo como vendedor, es el cliente no nuestro proceso, debemos tener cuidado no confundir (rutina con monotonía) ya, que si confundimos estas dos funciones, la monotonía nos llevará al cansancio de repetir el mismo proceso y comenzaremos a perder efectividad, ya que cambiaremos el orden del proceso en cada evento de venta y terminaremos, no cerrando las ventas.



SENTIDO COMÚN

Sentido común es aplicar la lógica al prospecto y trabajarlo de acuerdo y en relación con el origen que trae el mismo, por ejemplo, debemos saber de qué medio publicitario viene, qué promoción vio y qué producto o servicio se estaba promocionando; viendo esto el sentido común me indica qué y cómo le debo presentar mi producto.



EMPATÍA Y CONFIANZA

Los prospectos compran a personas en las que confían, que logran empatía. La confianza se logra mediante prestar atención profunda a lo que habla, necesita y quiere saber nuestro prospecto, la empatía se logra siendo amable, agradable y seguro. Construir una relación sólida con tu cliente es esencial, siempre demuestra tu intención solo de ayudar, no de convencer o vender.



CONOCE

Es fundamental **conocer** a tu futuro cliente. Investiga sus necesidades, deseos, preferencias, motivo de comunicarse con nosotros y con qué punto de nuestro anuncio se vio identificado. Cuanto mejor comprendas y descubras las necesidades y proyectos que tiene tu cliente relacionado a adquirir tu producto o servicio, más fácil será adaptar tu enfoque, tu presentación y ofrecer soluciones que realmente sean de valor para él, que lo lleven a comprar tu producto o servicio.



PRESENTA

Tu producto o servicio debe ser **presentado** con altura, relevancia haciendo saber los 10 beneficios principales según nuestro conocimiento sobre este, pero es muy importante que remarquemos los beneficios que descubrimos de nuestro prospecto en la etapa de conocimiento, ya que de esta manera el cliente se verá satisfecho, pudiendo acelerar y ayudar a que tome acción de compra inmediata con una oferta atractiva, que bien sea la de nuestra campaña publicitaria o que le consigo de fechas anteriores. Siempre debe ser una solución que resuelva un problema o satisfaga una necesidad. Destaca los beneficios y el valor que aporta tu oferta.



TRABAJO DE OBJECIONES Y NEGOCIACIÓN

Una situación es un evento existente difícil de superar, pero de existir se debe llegar solo hasta este momento y postergar la continuidad del proceso de venta hasta que la situación se normalice y el prospecto este dispuesto, o en capacidad de tomar decisión y acción para la compra, en este momento nunca se habla de precio ni de promociones solo se posterga el trabajo para otro momento, pero no damos datos que perjudiquen retomar la negociación.

Cuando hay una objeción (excusa para no comprar o postergar acción de compra) la debemos escuchar muy atento y trabajarla siempre tomándola como una herramienta valida y en contra de nuestro prospecto.

En caso de no llegar a un acuerdo en el precio siempre debemos antes de bajar el precio o de conseguir una mejor oferta, debemos reafirmar los benéficos que coinciden con las necesidades de nuestro cliente.

CIERRE DE VENTA

El **cierre** es la consecuencia de la venta y el compromiso final de nuestra negociación donde ambas partes acuerdan cumplir lo acordado por cada uno.

Acá solo se hace un recuento final de los beneficios que recibirá nuestro prospecto, la forma de entrega del producto o servicio, el valor final con las promociones correspondientes, los datos completos del cliente, la forma de pago y nuestro compromiso de atención post venta para que se logren los resultados de acuerdo con el compromiso que nuestro cliente acepto.



Conoce **MÁS** secretos
y técnicas de Ventas
con los Talleres y
Capacitaciones
de ***Daniel Arenas***,
para convertirte
en un
Vendedor
Todoterreno



Escanea el código QR y
accede a más información

Disponibles en
amazon
kindle



DANIEL ARENAS
**VENDEDOR
TODOTERRENO**
ESPECIALIDAD EN *Ventas* POR TELÉFONO



@vendedortodoterrenooficial
@vendedortodoterreno
Vendedor Todo Terreno



Aprende, Practica, Aplica.
www.vendedortodoterreno.com

