



CIERRE EXITOSO

¿Qué es el cierre de venta
y cómo llevarlo a cabo?

El cierre se convierte entonces en la conclusión natural de un trabajo previo bien hecho

Es el momento decisivo para que el cliente acepte una oferta a partir de respuestas afirmativas

SEÑALES DE CIERRE

1

Su lenguaje corporal es positivo

2

Sus respuestas son afirmativas y muestra interés

3

Analiza silenciosamente la solución

4

Realiza preguntas concretas sobre la solución

4

Pregunta sobre los beneficios

4

Pregunta los pasos a seguir para la contratación y sobre las opciones de pago

● Cultiva una actitud mental positiva

● Trabaja todo el proceso de venta

● Guía al prospecto durante la entrevista

● Haz buenas preguntas de cierre

● Elimina las objeciones y se persistente, no te des por vencido





PRINCIPIOS DE UN CIERRE EXITOSO

Cultiva una actitud mental positiva

- Genera confianza.
- Evita engancharte
- Enfócate en los beneficios de tu producto, tu compañía y tu persona

Trabaja todo el proceso de venta

- Evitar tomar atajos
- Motiva a tu prospecto mostrando la trascendencia de su decisión
- Presenta la solución detallada y con un lenguaje simple.

Guía al prospecto durante la entrevista

- Recuerda su preocupación más importante, ubícalo en la pirámide de necesidades
- Haz imaginar a tu prospecto logrando su meta

Buenas preguntas de cierre

- Ayuda al prospecto a tomar decisión de contratar tu plan.
- Confirma que la solución que presentas lo protegerá ante las contingencias que más le preocupan



ELIMINA LAS OBJECIONES

No se puede predecir en qué momento o de qué manera se presentarán las objeciones, pero podemos identificarlas desde ahora para saber cómo responder o anticiparnos.

Nuestra responsabilidad es ofrecer seguridad y protección a las familias.

¡NO DESISTAS TAN FÁCIL!

¿Te es sencillo cerrar?

¿Por qué te cuesta trabajo?





PREGUNTAS DE CIERRE

Al finalizar la etapa presenta la solicitud para que lo firme, pero recuerda que se debe **pedir su autorización**, y no la firma.

Utiliza frases poderosas sin que el prospecto se sienta presionado.

¿Qué otras preguntas haces?

¿Me puede confirmar su dirección?

¿Puedo confirmar sus datos personales?

¿Quiénes serán sus beneficiarios?

¿Prefiere pagar con su tarjeta de crédito o débito?





TÉCNICAS DE CIERRE

Son muchas y muy variadas, pero antes de aplicar algunas de ellas piensa que un prospecto comprará tus productos si:

✓ Confía en ti

✓ Entiendes su situación

✓ Entiende tu sugerencia

✓ Tu sugerencia es práctica

✓ Ve los beneficios para él y su familia



La venta perdida

Después de lo que parece ser un rechazo total.
Pregúntale al usuario en que fallaste. Es decir,
pregúntale:

¿Porqué no compró?

Cierre envolvente

Haz una pregunta que obligue a tu prospecto a imaginarse
realizando sus proyectos.

**¿El dinero que recibirá a los 65 años lo utilizará para comprar
su casa en la playa o realizar el viaje de sus sueños?**

Perdiendo la oportunidad

El prospecto siente que algún beneficio se podría
perder en caso de no aprovechar la oportunidad.

Un claro ejemplo fue cuando se eliminó la opción de
vender Pólizas de GMM por sumas limitadas

...De cada 100 personas

Esquematiza para el prospecto la información:





- Escucha a tu prospecto. Es importante estar consiente de las necesidades e inquietudes que tiene.
-

- Tienes que hacer que el prospecto esté convencido de que necesita el producto, guiándolo a través de preguntas.
-

- Recuerda que cuando el prospecto quiera comprar, necesitas venderle.