

Diseñado especialmente  
por *Orgatec*

# TUTORIAL

# Técnicas de Cierre

# Principios básicos del cierre

- Un cliente no va a comprar hasta que no esté listo para el cierre
- Cerrar no consiste en hacer que el cliente tome una decisión, sino que tomar una decisión con la cual el cliente esté de acuerdo



# Objeciones y tácticas dilatorias

- Objeción es un impedimento sincero que tiene un cliente.
- Táctica dilatoria es una excusa, está ocultando otra cosa.



# Técnicas de cierre

- **Pedirlo.** Solicitar al cliente que haga el pedido
- **Pregunta alternativa.** Dar a escoger entre dos alternativas que conducen al cierre
- **Cierre por acción.** Iniciar acción que debe ser detenida para que no se realice la venta.



# Formas de destruir un cierre

- Sobre argumentar
- Poner al cliente en lo incorrecto
- Discutir con el cliente
- Criticar a la empresa del cliente, a la empresa propia o a la competencia
- Mentir o dar respuestas sin estar seguro
- Asumir autoridad, romper la cadena de mando o violar una norma de la empresa

