

11 Cierres de Venta Clásicos

1- Método: ¿Todo le parece excelente, cierto?

No quiero hacer suposiciones, pero si todo lo que hemos hablado les parece bien, ¿cuándo estarían listos para empezar a sacarle ventaja a su nuevo computador?

2-Método: Benjamín Franklin (se llama así, porque él lo creo)

(Si el comprador se encuentra indeciso, quiere postergar la decisión, pero se ve que él esta interesado)

Vendedor: Lo que sucede es que usted no ha podido tomar todos los factores en cuenta. ¿No es cierto?

Comprador: ¿cómo? Explíquese.

Vendedor: Esto me hace pensar en algo interesante. Me ha recordado usted a Benjamín Franklin, ese viejo y famoso sabio. Cuando él no estaba seguro de tomar una decisión, simplemente él acostumbraba a tomar una hoja, la partía a la mitad y escribía en un lado las “Ventajas” y en el otro las “Desventajas” de tomar esa decisión. Luego sólo sumaba las razones de uno y de otro lado, y veía claramente que le convenía más... Ese Benjamín Franklin si era inteligente. ¿No es cierto?... Este sistema es divertido, ahora ¿qué le parece si lo ensayamos?

Comprador: sí, hagámoslo.

(Ahora usted tiene que sumar a lo mucho 2 desventajas de la compra y por lo menos 6 ventajas de adquirir el producto)

(Luego le presta la hoja al cliente para que él los sume y después de que lo sume les pregunta...)

Vendedor: Señor cliente...¿No cree que la respuesta es más que obvia?

3- Método: ¿qué me faltó para cerrar la venta?

(Luego de que el cliente ya no tiene objeciones y le dice a usted...”es que somos el tipo de personas que realmente necesita pensarlo con la almohada” entonces el vendedor...)

Vendedor: no me están diciendo esto sólo para zafarse de mí, ¿cierto?

Comprador amable: no, no me quiero zafar de usted, lo que pasa es que realmente necesitamos pensarlo.

Vendedor: Sólo para aclarar mi mente, ¿Qué es lo que tiene que pensar por más tiempo acerca de esta gran oportunidad que se les presenta?, ¿el precio?, ¿Un hijo por venir? ¿Qué es lo que impide que en este momento sea poseedor de esto?

(Luego de esto el vendedor aclara la objeción (si es que la hay) y cierra definitivamente)

4- Método: “De cuesta demasiado a un precio ridículo”

(Este método viene en uno de los libros que le di la vez pasada)

Comprador: la verdad creo que la casa cuesta demasiado. Estábamos pensando en invertir \$110 000 y no \$115 000.

Vendedor: entonces en realidad el problema son \$5000. ¿no es cierto?

Comprador: sí

(Aquí el vendedor debe moler las cifras; le entrega una calculadora al cliente y le dice que empiece a dividir esa diferencia de \$5000 entre la cantidad de tiempo que se va a utilizar el producto.)

Vendedor: si suponemos que van a vivir en esa casa 20 años, dividamos los 5000 entre 20 años, luego entre 365 días para ver cuánto nos da.

Comprador: 71 centavos diarios

Vendedor: ¿No estarías dispuesto a gastar 71 centavos diarios de más por tener la casa de tus sueños?

5- Método: “cierre sin pedirlo”

Vendedor: usted me ha dicho que comienza a trabajar en su nuevo empleo el día 21 ¿qué día le conviene más para venir a recoger su nuevo traje, el 19 o el 20?

Otro caso:

Vendedor: Juan, María, me encanta poder ayudarles a dar ese gran paso para conseguir la casa de sus sueños.

Juan, permítame hacerlo famoso por un momento y regáleme su autógrafo aquí.

6- Método: “si se lo consigo”

Comprador: este es el que me interesa... ¿me lo podría conseguir en rojo?

Vendedor: ¿Lo preferiría en rojo escarlata o en rojo bermellón?

Comprador: rojo escarlata

Vendedor: Y, ¿Si se lo consigo se lo lleva?

7- Método: “si hubiera”

Comprador: todavía necesito pensarlo.

Vendedor: No se preocupe, todos somos miembros del club si hubiera. Si hubiera comprado esas acciones hace 5 años... si hubiera aprovechado aquella ganga... si hubiera tomado aquella oportunidad..., ETC, ECT.

¿No le parece que es mejor dejar de decir: si hubiera, y más bien empezar a decir sí, cuando realmente se quiere algo?

8- Método: “las mejores cosas de la vida” (cuando el cliente se niega a decir que sí)

Comprador: todavía necesito pensarlo.

Vendedor: ¿No es cierto que la última vez que usted se benefició con algo en su vida fue cuando dijo sí en lugar de no? Usted dijo sí cuando se casó, usted dijo sí cuando aceptó su trabajo, usted dijo sí cuando compró su auto, y le dijo que sí a todo lo que en este momento está disfrutando.

Mire cuando me diga que sí, no me lo va a decir a mí, sino a los beneficios que le estoy ofreciendo, y eso es lo que usted quiere para su familia. ¿No es cierto?

9- Método: “la de mi vieja y querida madre” (para convertir la presión del momento final en risa)

Cuando se encuentra en una serie de silencios al final de la presentación, sonría y diga: “Mi vieja y querida madre me decía que quién calla otorga, que el silencio quiere decir que sí. ¿Creen ustedes que tenía razón?

10- Método: “la de la venta perdida”

Vendedor: Perdóneme señor Perez, antes de irme permítame disculparme por no haber hecho bien mi trabajo. Vea, si no hubiera sido tan inepto le habría dicho las cosas necesarias para convencerlo del valor de mi producto. Pero como no lo hice, usted no disfrutará de los beneficios de nuestro producto y nuestro servicio y créame que lo siento de verdad.

Entonces y para no repetir en el futuro el mismo error, ¿Sería usted tan amable de decirme en qué me equivoqué?

11- Método: “vender a la negativa”

Vendedor: Déjeme ver algunos detalles para ver que tan calificados están para adquirir nuestro producto...