

A photograph of two business professionals in suits shaking hands, with a blue semi-transparent overlay across the center. The text is written in a bold, yellow, sans-serif font.

# Cierre Poderosamente sus Ventas

## **OBJETIVO:**

Hacer que su personal de ventas adquiera las herramientas adecuadas para cerrar las ventas frente a su cliente desde la primera entrevista, mediante la utilización de la Programación Neurolingüística.

- **1. ¿Qué es vender?**
- **2. El proceso de venta**
- **3. Lo que no se debe hacer:**
  - a. El proceso N
  - b. Ponga su mente en la venta, no en la meta
  - c. El cierre inicia, desde la primera impresión
  - d. Ética al vender
- **4. Lo que si debe hacer:**
  - a. Los folletos son ayuda, no un estorbo
  - b. Calibración del cliente para el cierre efectivo
  - c. Conduzca al cliente
  - d. Use las emociones
  - e. Responda preguntas
- **5. Técnicas del cierre de ventas**
  - a. El testamento
  - b. Si y sólo si
  - c. ¡Comencemos ya!
  - d. Si pero... 3 a 1
  - e. La reflexión final
- **6. Cuidado con el competidor**

**Duración: 5 hrs**