

LA ENTREVISTA DE VENTAS

El Cierre de Ventas



Objetivo General

Al finalizar el tema, el Asesor en Seguros será capaz de emplear diferentes tipos de cierre para conseguir la venta.



Temario



1. Qué es el cierre de ventas.
2. Señales de Compra.
3. Tipos de Cierre.
4. La solicitud con el medio de pago
5. Conclusiones.



Qué es el cierre de ventas

- Es obtener un compromiso por parte del prospecto.
- El cierre de ventas implica ayudar al prospecto a tomar una decisión.
- El Cierre es la consecuencia lógica de todo el proceso de venta.



Qué es el cierre de ventas



- Si hicimos un trabajo de calidad, debemos asumir que el prospecto comprará.
- Esta actitud reconoce que el prospecto espera que le pidamos que tome una decisión de compra.
- El cierre por tanto, debe hacerse de manera natural inmediatamente después de manejar una objeción o bien ante una señal de compra.



Señales de Compra



Las señales de compra son indicadores de que el prospecto está listo para comprar.

VERBALES

- El prospecto solicita que se explique de nuevo algún punto de la presentación.
- Hace preguntas específicas en cuanto al costo del seguro o las facilidades de pago.
- Comenta algo positivo del plan “que interesante”, “me gusta...”, etc.

NO VERBALES

- Se inclina hacia el Asesor y su propuesta escrita.
- Si hay documentación a la vista, la toma y examina con atención
- Asiente con la cabeza, mostrando interés y acuerdo.
- Toma notas o hace cálculos por su cuenta mientras le estás hablando.

Señales de Compra



Las Señales de Compra, marcan cuando debes finalizar tu presentación y tus argumentos de venta para encaminarte hacia el cierre y no caer en la sobreventa.



Tipos de cierre



La actitud de asumir el cierre, utiliza cinco técnicas para solicitar al prospecto que tome una decisión de compra:

- Cierre de la doble pregunta.
- Cierre resumen
- Interpretar el cierre de ventas
- Siguiendo el paso natural
- Cierre analítico



Tipos de cierre



- **Cierre de la doble pregunta**

Esta técnica de cierre consiste en solicitar al prospecto que seleccione, una de dos opciones, la que más se adecue a sus necesidades.

Ejemplo: Por la situación que me expuso, ¿prefiere incrementar la protección por gastos médicos a ocupantes o lo quiere dejar por ...?



Tipos de cierre



■ Cierre Resumen

Esta técnica permite confirmar nuevamente nuestra oferta y prepara al prospecto para la compra.

Ejemplo: Como puede ver Sr. Fernández, este plan satisface su necesidad de contar con una amplia protección en caso de dañar a terceros, por lo que lo único que necesitamos es tomarle algunas fotografías a su vehículo, es éste que está acá afuera?...



Tipos de cierre



- Interpretar el cierre de ventas

Esta técnica se basa en preguntar directamente al prospecto si está interesado en comprar.

Ejemplo: ¿Tengo razón al pensar que a usted le hace sentido la propuesta que le presenté?



Tipos de cierre



- **Siguiente paso natural**

Consiste en dirigir al prospecto hacia el siguiente paso para la concreción de la venta.

Ejemplo: Por lo que me dice, usted está de acuerdo en que incluyamos la exención de deducible dentro de su cobertura, siendo así voy a iniciar el trámite y yo estaré entregándole su póliza a mas tardar...



Tipos de cierre



Cierre analítico:

“Bueno Sr. González seguramente usted querrá pensarlo con calma y me gustaría que lo hiciéramos juntos, aportando 3 preguntas a este análisis:

1. ¿Necesita el seguro?, ya vimos que si lo necesita porque...
2. ¿Esta propuesta satisface su necesidad?. Sí, como le comenté la el paquete plus...
3. Puede pagarlo?. Sí, la cotización la ajusté con base en su presupuesto.

Es por eso que me gustaría tomarle unas fotos a su vehículo para solicitar hoy mismo la protección, me permite?



La solicitud con el medio de pago



NATURALIDAD! SERENIDAD! CALMA!

Sr. Castellanos, por favor su firma aquí, ...

Le suplico me permita su tarjeta de crédito...

Le pido de favor si el cheque lo hace a nombre de Quálitas...

***Felicita a tu Cliente e infórmale sobre los pasos a seguir
y dile que te mantendrás en contacto durante todo el proceso.***



Conclusiones



- La actitud de asumir el cierre se resume en la siguiente frase: *“No debemos enfocarnos en **si** comprará el prospecto, sino en **cómo** comprará.”*
- Los Asesores exitosos intentan por lo menos tres veces el cierre durante la entrevista de ventas.
- Es importante practicar diferentes tipos de cierre para mostrar una mayor flexibilidad y manejo de la entrevista al momento de concretar la venta.