



ignius
businessinnovation

**CIERRA MÁS
TRATOS EN TUS
LLAMADAS DE VENTAS**



1

Usa un guion de ventas.

Conoce a que quieres llegar en la llamada, y ten una ruta clara. Muéstrate preparado y organizado, aprovecha el tiempo del cliente.

Escucha más de lo que escribes.

Lo más importante es poner atención al cliente, reduce las notas al mínimo. Si necesitas tomarlas, coméntaselo al cliente y mantenlas cortas, o de ser posible graba la llamada para repetirla después.

2

3

Haz preguntas clave de investigación.

Averigua si tu producto es el adecuado para las necesidades del cliente y por qué. Todas tus preguntas deben tener un propósito.

4

Repite las frases o expresiones del cliente.

Reconoce como habla el cliente de sus necesidades, y menciona cosas sobre tu producto que se refieran a sus problemas específicos.



5

Programa llamadas de seguimiento.

Antes de terminar la llamada, programa una reunión de seguimiento. Es responsabilidad del vendedor hacer que la conversación avance, no lo dejes al azar.

