

LOS PASOS FUNDAMENTALES PARA EL CIERRE DE VENTAS

Jornada de la Venta Efectiva y Servicio al Cliente

JORNADA DE LA VENTA
EFFECTIVA
Y SERVICIO AL CLIENTE



**VICTOR
SALINAS**

¿QUIÉN ES VÍCTOR SALINAS?

EMPRESARIO

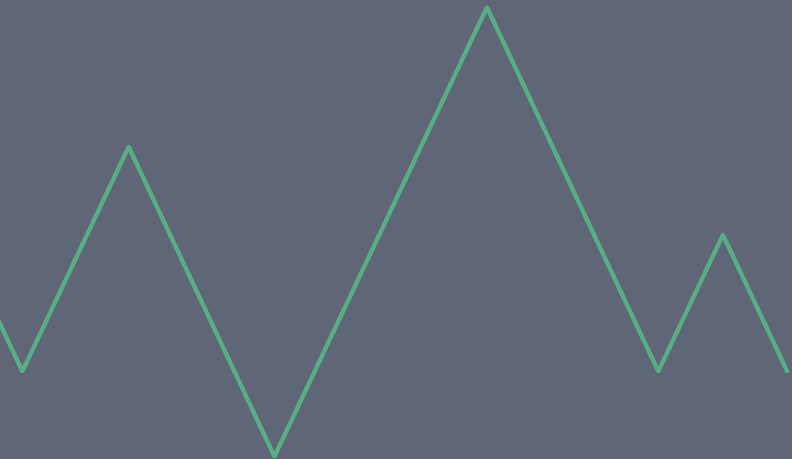
CONSULTOR
EMPRESARIAL

CONFERENCISTA
INTERNACIONAL

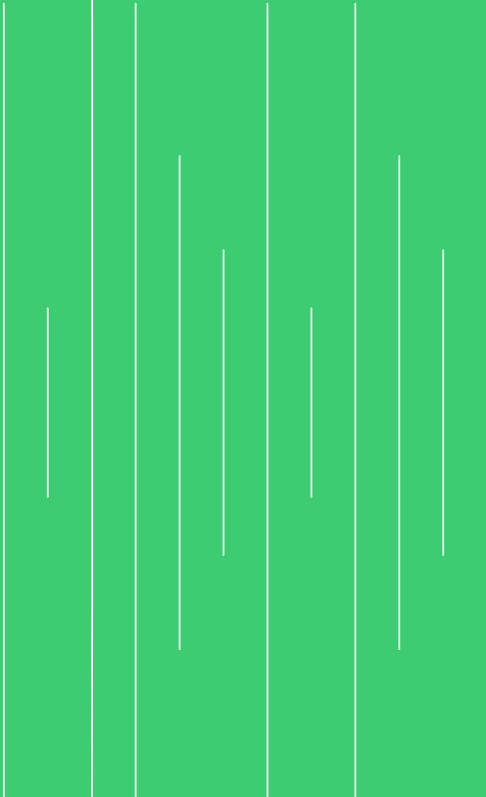


LOS PASOS FUNDAMENTALES PARA EL CIERRE DE VENTAS

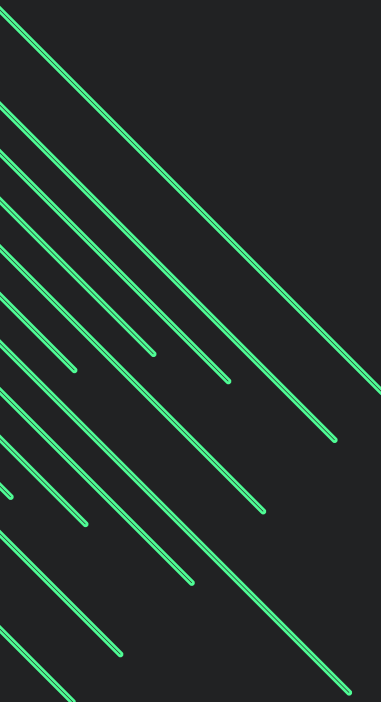
VÍCTOR
SALINAS



"Un ser humano normalmente no es capaz de confiar en su capacidad para tomar decisiones"



**"El papel del vendedor
es dar certeza a su
cliente de que está
tomando la decisión
correcta"**



"El dinero/precio
NO es un factor
determinante para
que una persona
decida comprar algo"

LOS PASOS PARA CERRAR UNA VENTA

"El cierre es un proceso"

PASO 1

APERTURA



PASO 2

CONFIANZA



PASO 3

PRESENTACIÓN



PASO 4

CIERRE





**AYUDANDO A
TU CLIENTE.**

LOS PASOS FUNDAMENTALES PARA EL CIERRE DE VENTAS

**VICTOR
SALINAS**

¡MUCHAS GRACIAS!

JORNADA DE LA VENTA
EFFECTIVA
Y SERVICIO AL CLIENTE



LOS PASOS FUNDAMENTALES PARA EL CIERRE DE VENTAS

**VICTOR
SALINAS**