# LOS 7 CIERRES EN VENTAS MÁS PODEROSOS QUE EXISTEN

## PRODUCE MÁS EN MENOS TIEMPO, MULTIPLICA TUS VENTAS EN 3 MESES.

EMPRESARIO DE ALTO RENDIMIENTO

Mi objetivo con este Ebook:

Lo escribí para **darte las herramientas y estrategias** para hacer que **tu negocio crezca hasta 20 veces más** en un periodo de 10 años. Poder ayudarte a desarrollar como un empresario de alto rendimiento, que adquieras todas las habilidades para que **tu negocio funcione sin ti** y sobre todo hacer que **tengas la vida de tus sueños** por medio de tu empresa.

Dave Gaona

## Mi misión:

Ayudar a 50 millones de empresarios alrededor del mundo por medio de nuestros entrenamientos presenciales, academias en línea, asesorías y libros, para que tengan resultados extraordinarios y en tiempo récord en todos los ámbitos de su vida por medio del desarrollo de las 9 habilidades de empresario de alto rendimiento.

## ***<u>Lo que estan diciendo otros líderes de Dave Gaona, de sus libros y de sus talleres de empresario de alto rendimiento:</u>***

“Dave Gaona va a ayudarte a **lograr todas tus metas**, te lo prometo, sigue la metodología al pie de la letra y **vas a obtener resultados.”**

Blanca Treviño, Fundadora de Softek

“Sin temor **haz lo que te dice**, sigue su sistemas para formarte como empresario, en 2 años vas a quedarte realmente impresionado como ha sido mi caso. Estoy muy agradecido con Dave para desarrollarme como empresaria.”

Ana Guevara, Medallista olímpica

“Hace 10 años conocí a Dave, es impresionante lo que **me ha ayudado a lograr todas mis metas como atleta y empresario**. **¡Entrénate con el te va a ayudar** a lograr tus sueños más poderosos.”

Juan Toscano, Jugador mexicano en la NBA

**Entra a este video de Facebook**, puedes seguirme si quieres. Te comparto el premio internacional de liderazgo que me entregaron por ayudar a muchos empresarios a nivel mundial.

**Premio Liderazgo**
**Mejor Coach de Latinoamérica**

“La mejor forma de cerrar es callarte, hacer preguntas y vender cuando el cliente te lo pida.”
**David Gaona**

## ¿Qué es un cierre?

El cierre de la venta es el momento cúspide dentro del proceso, es donde todos los esfuerzos se deben de ver recompensados. Pero este es en el que la mayor parte de los vendedores falla. ¿Por qué? Por la simple y sencilla razón de que no saben cerrar, no se saben los cierres de memoria, además de esto la falta de práctica y principalmente el temor al rechazo.

El cierre es una probabilidad, son matemáticas puras. Si quieres incrementar tus ventas tienes que aprender a jugar a los números de los cierres. Por ejemplo, tienes que llevar un registro de a cuántas personas les haces las presentaciones, todos los días que hagas tus presentaciones, esto te va a ayudar a ver más fríamente tus resultados y a darte cuenta que es cuestión de tiempo para que puedas vender.
¿A qué me refiero con esto? Vamos a suponer que en la semana hiciste 20 presentaciones e hiciste 2 ventas, esto es un porcentaje de efectividad de cierre del 10%, este es el número por el cual se deben de regir todas tus acciones en las ventas, de este número se deben derivar todas las llamadas, las presentaciones, referidos, cobranzas, etc.

Si hiciste 20 presentaciones y cerraste a 2, y quieres tener 10 cierres entonces tienes que hacer 100 presentaciones por semana. Si para cada presentación hiciste 5 llamadas entonces tienes que hacer 500 llamadas, es simple y sencillamente un juego de números. Puedes obtener la guía personalizada en www.supervendedor.com.mx

El número importante aquí es la efectividad del cierre de venta “ECV”. Porque este determina tu ingreso que vas a tener por medio de las ventas, entonces asegúrate que sepas cuántas llamadas haces, ¿cuál es la eficiencia de las llamadas? O sea, cuántos realmente te dieron la cita para la presentación y de estas presentaciones cuánta gente cerraste o le vendiste, te vas a dar cuenta que esto te va a dar calma para la toma de decisiones, pues es muy diferente saber que para vender 1 servicio o producto tienes que hacer 5 presentaciones, entonces tu enfoque va a cambiar completamente, a parte se vuelve mucho más divertido el hacerlo sabiendo que vas a obtener un resultado y que tus resultados dependen de qué tanto te muevas.

| EFICIENCIA DE CIERRE DE VENTAS | | | |
|---|---|---|---|
| **Llamadas** | **Presentaciones** | **Ventas** | **ECV** |
| **100** | **10** | **2** | **20%** |

“Para tener éxito en ventas, simplemente debes hablar con muchas personas cada día. Y lo emocionante es que ¡hay muchísima gente con quien hablar!” Jim Rohn

¿Qué significa la palabra NO?

La palabra NO, tienes que comprender que como vendedor significa algo muy diferente que a la mayoría de la gente, realmente estas dos letras significan sí pero en otro momento, significa sí pero tienes que intentar hacerlo de una mejor forma, significa sí, pero tienes que presentarme unas 10 veces más, él no es una oportunidad de mejorar, significa en estos momento no te compro pero es probable que después sí, significa sí pero no me dijiste las palabras adecuadas, significa necesito tiempo para pensarlo, significa realmente SÍ.

“El personal de ventas debería tomar lecciones de sus hijos. ¿Qué significa la palabra "no" para un niño? Casi nada.”

Jim Rohn

El cierre es el responder las preguntas a tu cliente, son las dudas que tiene la persona sobre tu producto o servicio, significa que en la presentación te faltó leer más a tu cliente para que el cierre tuviera muy pocas preguntas.

Pero es una parte de la venta, siempre existen preguntas en el cliente antes de que vaya a comprarte.

Solo que a veces hay más preguntas y dudas que otras, depende mucho de qué tan bien hagas los primeros pasos anteriores, entre mejores contactos tengas y que vengan referenciados la probabilidad del cierre aumenta y la cantidad de preguntas disminuyen.

También depende qué tan bien detectes las necesidades punto G de tu cliente y qué tan bien se las satisfagas durante la presentación de ventas, qué tan bien haces el uso de testimonios y presentar con datos, va a determinar qué tan fácil cierras, si haces bien los primeros pasos te va a ayudar a disminuir el tiempo y la cantidad de dudas y preguntas que tenga tu cliente.

El cierre son preguntas y dudas de tu cliente y que te tienes que entrenar a resolver, tienes que transferir esa emoción y tienes que ayudarle a tomar la decisión.

Y sí te entrenaste como Súper Vendedor, vas a tener la información con estos cierres para poder ayudarle a tu cliente, esto es una habilidad que se adquiere primero memorizando los cierres y segundo practicándolos, la práctica va a hacer que estas herramientas las puedas usar como si fueras un vendedor desde la cuna.

Apréndete los cierres de memoria y empieza a usarlos ya, tienes que aprender a usarlos en tiempo y en situaciones adecuadas, pero tienes que tenerlos en la mano todo el tiempo para poder utilizarlos en tiempo.

Te los puse en un acróstico para que te los aprendas más fácilmente “CIERRES”.

“Cuando he alcanzado una victoria no vuelvo a utilizar por segunda vez la misma táctica, sino que, según las circunstancias, varío mis métodos hasta el infinito.”

Sun Tzu

**C**állate y vende.

**I**nvolucra al comprador o cliente en lo que le estás vendiendo

**E**liminación, dale opciones hasta que encuentras la respuesta correcta.

**R**ebote, regrésale la pregunta que haya hecho.

**R**inoceronte Maestro, úsalo como un asesor para que te diga lo que necesita.

**E**quivocación y amarre, dile alguna fecha equivocada para que te diga que sí lo quiere.

**S**igue vendiendo, el mejor momento para poder vender es cuando acabas de hacerlo.

## ¿Cuáles son los cierres más poderosos que existen?

Cállate y vende.

## ¿Cuál es?

Como su nombre lo dice, este es el más poderoso de todos, cuando un cliente te quiere comprar, no le haces presentación, no le enseñas el producto, no platicas con él, no le explicas los beneficios, lo único que haces es venderle, este cierre tienes que aprendértelo muy bien y ser el que mejor utilices, hay muchos vendedores que no quieren vender aun cuando el cliente quiere comprar, por favor si el cliente quiere comprarte sin explicaciones solo **¡Cállate y véndele!** Aprende a dominar estas estrategias de cierre en www.supervendedor.com.mx

## ¿Cuándo se utiliza?

Este se utiliza cuando el cliente ya está decidido y no quiere ninguna explicación solo quiere que le des el producto o servicio, está desesperado y regularmente llega a la tienda o a la oficina gritando que le vendan, lo que hay que hacer con este cliente es ofrecerle más de 2 productos, pero primero véndele.

**"La única presión durante una presentación profesional de ventas debe ser el silencio que ocurre después de hacer pregunta de cierre."**

*Brian Tracy*

## Involucra al comprador o cliente en lo que le estás vendiendo:

## ¿Cuál es?

Es el cierre de involucramiento, dile al cliente que se imagine usando tu producto o servicio, hazle comentarios como "cuando le llegue su producto", o "cuando esté usando el carro" tienes que hacer que el cliente se involucre e imagine usando tu servicio o producto, también es importante que lo hagas que use tu producto o servicio, que lo sienta y que sepa la sensación de poder usarlo.

## ¿Cuándo se utiliza?

Este lo debes de usar todo el tiempo, tienes que hacerle sentir el deseo a tu cliente, que lo imagine varias veces, si es posible que también lo utilice varias veces, que aprenda a abrir el paquete si está empacado.

Recuerda que este lo debes de estar usando todo el tiempo.

**Eliminación, dale opciones hasta que encuentras la respuesta correcta.**

¿Cuál es?

Este cierre es donde le das dos o tres opciones para que él escoja, lógicamente tienes que aprender a hacerle las preguntas correctas al cliente, por ejemplo, si le estás vendiendo un carro lo que le preguntas es ¿quiere el auto de lujo o el nivel medio?, siempre incluye el producto más caro que tengas, manéjale opciones donde tú lo direcciones hacia donde tú quieres. O por ejemplo ¿quiere que le llegue su producto el día 10 u 11 de agosto?, tienes que darle varias opciones para que él sienta que está tomando la decisión.

¿Cuándo se utiliza?

Cuando el cliente sí quiere comprar, pero no se decide sobre la opción o tiene dudas sobre la fecha de entrega, tienes que ser muy inteligente y tener las opciones a la mano para que le ayudes a tomar la decisión.

**Rebote o regrésale la pregunta que te haya hecho.**

¿Cuál es?

Este es el cierre donde el cliente te da una objeción fuerte como: “me dijeron que el carro tenía fallas de mecánica.” Le respondes una objeción con una pregunta rebote, ¿si le demuestro que el carro es el que menos fallas de mecánica de mercado tiene se lo lleva? o ¿si le extiendo la garantía por un año más lo compra?

¿Cuándo se utiliza?

Se usa cuando el cliente te está bombardeando con objeciones y le has contestado una tras otra, entonces tú tomas esa energía y se la regresas.

“Es insensatez pura hacer la misma cosa, del mismo modo y esperar un resultado diferente.”

Rober Milliken

**Rinoceronte maestro, úsalo como un asesor para que te diga qué es lo que necesita.**

¿Cuál es?

Este es algo que se utiliza mucho en la industria del multinivel, es cuando ya llevas 1 hora buscando cerrar al cliente y de repente le dices que te vas a retirar, empiezas a guardar tus cosas y entonces le preguntas que si te puede dar retroalimentación porque se nota que él es una persona muy experimentada, entonces él o ella te empiezan a explicar y te van a decir que utilices más datos y gráficas entonces le preguntas ¿me faltaron darle más datos entonces? A lo que te va a contestar positivamente y es ahí donde tú puedes usar otro cierre pues ya te pasó la objeción que necesitabas.

¿Cuándo se utiliza?

Este se utiliza cuando ninguno de los cierres ha funcionado, este es uno de los cierres maestros pues usas al cliente para que te diga cómo hacer para cerrar.

**Equivocación y amarre, dile alguna fecha equivocada para que te diga que sí lo quiere.**

¿Cuál es?

El cierre de equivocación es cuando le das a propósito fechas equivocadas o le ofreces algún modelo o servicio más caro de lo que él estaba interesado.

Funciona así, tú le vas a decir “Entonces Sr. Cliente ¿va a querer que empecemos el proyecto de asesoría para la primera semana de enero cierto? A lo que él o ella te van a contestar, “No, yo lo quiero para la tercera semana de enero”, entonces ahí es donde ya amarraste la venta.

¿Cuándo se utiliza?

Cuando el cliente ya se decidió y te dio fecha de compra solo que lo está pensando demasiado. Puedes obtener mi entrenamiento personalizado para que obtengas mayor efectividad en tus cierres comerciales.

Ten en mente:

- El cierre es el momento cúspide del proceso.
- El cierre es probabilidad, son matemáticas puras.
- El número importante es la efectividad del cierre de venta. “E.C.V”
- La palabra “No” significa algo muy distinto a lo que la mayoría de la gente cree.
- Transfiere la emoción al cliente.
- Ayúdale a tomar la decisión.

## ¿Y ahora qué sigue?

Sé que eres una de esas personas que quiere seguir avanzando a pasos agigantados en tu crecimiento y en el de tu negocio. Si quieres seguir avanzando en el tema de ventas y vender 500% más, **¡Tienes que seguir entrenándote!**

Algo que tienes que saber es que en esta vida todo es una venta, o alguien te está vendiendo o tú les estás vendiendo, asegúrate que te entrenes toda la vida para ser el mejor vendedor que puedas ser y tú seas el que vendes. Si quieres ser un empresario de alto rendimiento, tienes que leer y pagar el precio de poder ser un gran vendedor. **¡Compra el libro!** Asómbrate de todo lo que vas a atraer en bendiciones a tu vida por saber vender, te vas a dar cuenta cada día más que el camino se vuelve más sencillo y sobre todo lo vas a disfrutar más, apréndete las herramientas de memoria y utilízalas.

Es por eso que hice el libro de **Vende 500% más** para que lleves tu negocio, tus vendedores y tus ganancias a un siguiente nivel.

Lo que vas a aprender en el libro de **Vende 500% más** es:

- **La receta secreta para programar tu mente para que vendas 100% más** antes de que termine este mismo mes.
- **Las técnicas hipnóticas para persuadir a tus clientes** para que acepten tus términos, sin resistencias, sin quejas. Tú puedes -y debes- tener siempre el control en la negociación.
- **Elimina cualquier resistencia a comprarte.**Sabrás cómo manejar cada objeción… de hecho, las convertirás en tus aliadas.
- **Cómo presentar una oferta totalmente irresistible.** Descubre la gran diferencia entre una oferta aburrida y una oferta magnética, convincente y atractiva.
- **Lee la mente de tu cliente.** Descifra su código mental y edúcalo para que te compre a ti, a un sobreprecio, sin regatear.
- **Como vender mucho más caro.** ¡Sí! No hay ningún orgullo en vender barato. Punto (cualquier idiota vende con descuentos suicidas).
- **El MEJOR secreto de ventas que he conocido.** Es tan efectivo que pareciera ilegal (no lo es)… ¡y prácticamente nadie más lo está usando!
- **Descubre los 3 Errores Monstruosamente Mortales a la hora de cerrar,** que están asesinando brutalmente el 95% de TUS ventas… ¡y la gran mayoría de los vendedores ni siquiera está consciente de que existen!
- **Ya no más "déjame pensarlo",** prográmalos para que cierren rápido.
- **La VERDADERA razón por la que te compra un cliente.** No, no es el precio. Cuando sepas este secreto tu vida (y tu cuenta bancaria) jamás será igual. Si haz intentado todo y

no puedes vender más, haz leído los libros, ido a los cursos inclusive hasta contratados a los expertos entonces es momento de que conozcas la metodología de ventas de alto rendimiento. **¡Vende 500% más!**

Por qué leíste este ebook te preparé una OFERTA especialmente para ti. **¡Compra el libro!**

Te vas a llevar el libro físico, el audio libro y el ebook del best seller de ventas número uno en Latinoamérica por sólo el 50% del precio. **¡Compra el libro!**

50% DESCUENTO

FLOWCODE

PRIVACY.FLOWCODE.COM

# ¡Entra ahora a este código QR!

# Compra el libro, te lo prometo que tu vida va a cambiar radicalmente.

**AQUÍ TE COMPARTO EL TESTIMONIO DE ALGUNOS EMPRESARIOS SÚPER EXITOSOS DESPUÉS DE COMPRAR EL LIBRO**

*"**¡Compra el libro!** Literalmente mi despacho ha crecido casi 3000% a 2 años después de implementar el sistema."*
Diego Díaz, **Dueño de despacho contable, escritor.**

*"El libro de **vende 500% más** es el mejor que hay para vender, simple y sencillo **¡Compra el libro!**"*
Paty Pedroza, **Dueña de empresa de varios centros de belleza.**

*"**¡Compra el libro! Y haz lo que te dice Dave al pie de la letra**, si usas las herramientas tu problema va a ser como atender a tantos clientes."*
Mileidy Fernández, **Médica, dueña de hospital y escritora.**

## Mi Garantía personal de 28 días

## Compra el libro de “Vende 500% más”

Y si en 28 días no ves un cambio radical en tu negocio, **te devuelvo el 100% sin preguntas complicadas ni retrasos.**

Me tomo muy en serio todo lo que hago y he trabajado muchísimo para crear este programa junto a una comunidad única de empresarios exitosos. He reunido todo lo que sé, las experiencias de mis negocios, asesorías a miles de empresas alrededor del mundo y he puesto hasta mi última gota de sudor para que sea espectacular.

Y tienes mi promesa personal de que tanto mi equipo como yo **vamos a darlo todo para que salgas del curso sabiendo cómo hacer crecer tu negocio exponencialmente y funcioné como un equipo de alto rendimiento.** Esto es lo que te prometo.

Si ya estando dentro, y crees que no cumplo con alguna de estas promesas o que el valor que recibes es inferior a lo que vas a pagar, solo dímelo. Te devolveré tu dinero y tan solo te preguntaré por qué te vas para mejorar en un futuro.

En esos 28 días tendrás acceso a varios módulos del curso, habrás probado la comunidad, conocido a tu coach y a muchos empresarios. Tienes suficiente poder y visión para decidir si esto es o no para ti.

De verdad, **si no estás satisfecho con el libro del “Vende 500% más” no tengo ningún interés en quedarme tu dinero.** Valoro mucho irme a la cama tranquilo sabiendo que no “retengo” a nadie contra de su voluntad.

En cuanto pidas la devolución se hará efectiva en un plazo de una semana sin tener que hacer llamadas a ningún sitio raro, completar formularios imposibles o esperar meses.

MANDAME UN MENSAJE