

MINI GUIA GRATUITA / 5 LECCIONES

# Una mejor conversación. Un mejor cierre.

Cómo convertir una consulta digital en una entrevista de valor,  
presentar una solución y acordar el próximo paso sin presionar.

## **METODO RUTA**

### **RECONOCER / UBICAR / TRADUCIR / ACORDAR**

Una guía inicial para personas con experiencia comercial y para quienes quieren empezar en ventas digitales.

## 01 / EL ROL

# Qué hace un closer

Un closer recibe oportunidades comerciales, comprende la necesidad real del cliente, explica alternativas y acompaña una decisión informada. No es un vendedor que insiste por insistir.

**Una venta de calidad empieza con una pregunta, no con un precio.**

## 02 / UN METODO QUE PODES PRACTICAR

**R****RECONOCER**

Qué te llevó a consultar hoy?

**U****UBICAR**

¿Para cuándo te gustaría concretar ese proyecto?

**T****TRADUCIR**

Por lo que me contás, esta alternativa podría servirte porque...

**A****ACORDAR**

¿Qué necesitarías revisar para decidir con tranquilidad?

## UNA REGLA

**Primero diagnosticar, despues proponer. Si el producto no encaja con la necesidad, es correcto decirlo.**

## 03 / DIAGNOSTICO

# Cinco preguntas poderosas

1

¿Qué te hizo consultar hoy?

2

¿Qué querés conseguir concretamente?

3

¿Para cuándo te gustaría resolverlo?

4

¿Qué otras alternativas consideraste?

5

¿Qué necesitarías tener claro para decidir?

## 04 / MANEJAR OBJECIONES SIN PRESION

## "Lo voy a pensar"

Esa respuesta puede significar que necesita tiempo, que tiene una duda o que no hay interés real. No lo sabés hasta preguntar.

**"Claro, es una decision importante. ¿Hay algo de la propuesta que todavía necesites entender o comparar?"**

Si acepta seguir, aclará la duda y acordá una fecha concreta. Si no quiere avanzar, respetá su decisión.

**05 / EJECUCION PROFESIONAL**

# Checklist del closer

☐

Revisé lo que el cliente ya había contado antes de llamarlo.

☐

Hice preguntas abiertas y escuché la respuesta.

☐

Confirmé su objetivo, su urgencia y sus dudas.

☐

Explicué condiciones y límites con transparencia.

☐

Acordamos un siguiente paso o registré que no quiere avanzar.

**PONETE A PRUEBA**

Un cliente necesita dinero inmediato para pagar una deuda. Te consulta por un plan de capitalización. ¿Qué le responderías?

Pista: un buen closer distingue ahorro / capitalización de crédito inmediato. No promete lo que el producto no puede ofrecer.

**TU PROXIMO PASO**

Si te interesa trabajar de esta manera, postulate en Talentos Ruta 20. Te vamos a pedir que expliques que es un closer para vos y como respondes ante una objecion real.

**POSTULATE: [talentosruta20impulso.com](https://talentosruta20impulso.com)**