



Synergy Solutions.

Los 12 Tipos de Cierres de Venta según Alex Dey

**Técnicas poderosas para cerrar ventas con confianza y efectividad,
basadas en la psicología del comprador y la comunicación estratégica.**

**Aprende a guiar al cliente hacia la decisión de compra con maestría
utilizando estos métodos comprobados por expertos en ventas.**



Cierres Fundamentales: Confianza y Opciones

Cierre por Conclusión

El vendedor se convence primero de que el cliente quiere comprar, proyectando seguridad absoluta en la decisión.

Cierre por Doble Alternativa

Ofrecer dos opciones atractivas para que el cliente elija, facilitando la decisión y eliminando el "no".

Cierre por Amarre

Preguntas estratégicas que generan respuestas afirmativas para crear un ambiente positivo y receptivo.

Cierre por Amarre Invertido

Pregunta afirmativa al inicio para captar atención inmediata y reducir la resistencia natural del cliente.

Cierres para Controlar Objeciones y Avanzar



Cierre Puercoespín

Responder preguntas con preguntas para mantener el control de la conversación y descubrir las verdaderas necesidades del cliente.



Cierre Envolvente

Preguntas cerradas estratégicas que llevan al cliente a tomar pequeñas decisiones que lo acercan gradualmente a la compra final.



Cierre por Equivocación

Usar errores intencionales aparentes para confirmar el interés real del cliente y obtener detalles específicos sobre la compra.



Cierre por Compromiso

Convertir hábilmente las objeciones del cliente en compromisos concretos que permiten avanzar hacia el cierre de la venta.





Cierres Avanzados: Psicología y Estrategia Final

Técnicas de Presión Psicológica

- **Cierre por Eliminación:**
Despedirse estratégicamente y preguntar qué no gusta para revelar objeciones ocultas
- **Cierre Rebote:** Transformar **objeciones en oportunidades para demostrar valor adicional**
- **Teoría del Silencio:** Guardar **silencio tras la pregunta de cierre para aumentar la tensión**

Estrategia Analítica

Cierre de Benjamin Franklin: Ayudar al cliente a crear una lista de pros y contras, guiándolo hacia una decisión lógica y emocional.

"Domina estos cierres y transforma tus ventas con la técnica de un verdadero experto en el arte de vender."