
APEC: CRECIMIENTO DE LAS EMPRESAS INDÍGENAS A TRAVÉS DEL COMERCIO (FASE 3) 2024

**Los 7 mejores consejos para
cerrar el trato**



LOS 7 MEJORES CONSEJOS PARA CERRAR EL TRATO

1. **Comprenda el problema** : ¿sabe lo que su cliente necesita o quiere? Su producto o servicio debe ser visto como una solución a su problema.
2. **Conozca al responsable de la toma de decisiones** : a menudo, las decisiones son tomadas por varias partes con diferentes agendas dentro de una organización, por lo que tendrá que dirigirse a diferentes audiencias.
3. **Tener un pie en la puerta** : proporcione una oferta básica inicial (sin costo para el comprador) para permitir que el comprador experimente su producto o servicio y tenga una razón para un compromiso continuo con usted.
4. **Utilice una frase supuesta y opciones de límite** : discuta los problemas como si el cliente ya hubiera decidido comprar. Declaraciones expresadas de una manera que implique que la decisión ha sido tomada, por ejemplo, "¿Puedo recibir el producto la próxima semana?" Además, ofrezca a los compradores opciones definidas, donde cualquiera de las dos opciones signifique hacer negocios con usted.
5. **Cree urgencia** : enfatice los factores sensibles al tiempo y destaque la disponibilidad limitada de su oferta de productos. La urgencia está relacionada con la escasez, en la que las personas reaccionan ante la probabilidad de enfrentar menos opciones en el futuro.
6. **Aborda las objeciones** : asegúrate de prepararte para las posibles dudas de tu comprador, incluidos los argumentos que podrían plantear sobre que tu oferta no es tan buena como la de la competencia. Elimine cualquier riesgo percibido, incluido el remordimiento del posible comprador.
7. **Construya su nivel de simpatía** : para muchas culturas empresariales, construir una relación es imprescindible antes de que se pueda realizar una transacción comercial. Escucha genuinamente a tu contraparte y ellos harán lo mismo. Crea una conversación que sea menos formal y un poco más sociable.