

Duracion: 6 Semanas

Certificacion: Instituto CBTech + ITSS

Codigo: TCV2

Programa de Estudios

1. Objeciones avanzadas y respuestas estrategicas

Clasificacion de objeciones por tipo. Objeciones de precio: 7 respuestas probadas. Objeciones de tiempo: 'no es el momento'. Objeciones de autoridad: 'tengo que consultarlo'. Objeciones de necesidad: 'no lo necesito'.

2. Construccion de argumentos de valor

Feature vs. Benefit vs. Meaning. La tecnica del ROI personalizado. Casos de exito como herramienta de cierre. Comparativas competitivas eticas. El arte de justificar el precio.

3. Tecnicas de cierre especificas

Cierre de prueba (trial close). Cierre Benjamin Franklin (balance). Cierre del cachorro (puppy dog close). Cierre por compromiso incremental. Cierre de la ultima objecion.

4. Negociacion final y acuerdos

Principios de negociacion (win-win). Concesiones estrategicas. Anclaje de precios. Paquetes y bundling. Cuando NO negociar.

5. Cierre en diferentes contextos

Cierre B2B vs. B2C. Cierre telefonico. Cierre por videollamada. Cierre por chat/WhatsApp. Cierre en eventos presenciales.

6. Seguimiento post-venta y fidelizacion

El cierre no termina en la firma. Onboarding del cliente. Upselling y cross-selling. Programa de referidos. Gestion de la relacion a largo plazo.

7. Simulaciones y casos practicos

Role-playing con escenarios reales. Analisis de grabaciones de ventas. Feedback entre pares. Resolucion de situaciones dificiles. Competencia de cierre.

8. Plan de accion profesional

Diseno de tu rutina como closer. Definicion de metas (30-60-90 dias). Construccion de tu marca personal. Portfolio de cierre. Evaluacion final del tecnico.

