

TÉCNICAS DE CIERRE DE VENTA DE AUTOS

Ser un **asesor comercial** en el mundo **automotriz** implica **conocer el arte de cómo vender** y respaldarlo con **la ciencia** de saber **cuándo y a quién** hacerlo.



La **intuición y las habilidades interpersonales** se complementan con la **preparación técnica**, el **conocimiento práctico** y el **sentido de oportunidad**.

CENTRADO EN EL CLIENTE, NO EN LA VENTA

El **cliente compra por sus propias razones**, no por las del vendedor. **Entender cuáles son sus motivos es clave para influir** (nunca manipular) su decisión.

El cierre de una venta **es consecuencia de un proceso de "mini-cierres"** que el vendedor guía a lo largo del ciclo de venta.



TÉCNICAS NO MANIPULATIVAS ALTAMENTE EXITOSAS

1

Pregunta de influencia

Haz preguntas cerradas e influyentes, resumiendo los detalles concretos de la operación.

Ejemplo:

"¿Entonces se lleva el auto rojo aprovechando el año de seguro gratis y con las mensualidades más bajas en su categoría?"

2

Alternativa favorable

Concede al cliente la sensación de tener la última palabra presentándole dos opciones que sean favorables a la decisión de compra.

Ejemplo:

"¿Cuál auto desea comprar: la versión de lujo o la versión estándar?"

3

Detalles secundarios

Solicita al cliente que tome una decisión en detalles menores, que impliquen haber adoptado la decisión de la compra.

Ejemplo:

"¿Qué beneficio prefiere para su auto nuevo: un año de mantenimiento gratuito o un año de seguro gratis?"

