



Recuerda que puedes recibir una mentoría 1:1 con nosotros **sin ningún costo** para ayudarte a sacarle el máximo provecho a este recurso.

Conoce cómo obtener tu mentoría aquí:

<https://www.ecosistemahux.com/jota/mentoría-gratis>

FORMATO PARA EL CIERRE DE VENTAS EFECTIVO

REAFIRMACIÓN DEL PROBLEMA Y LA SOLUCIÓN (CONECTAR Y RECORDAR)

Propósito: Asegurarse de que el prospecto sigue alineado con el problema que busca resolver y cómo tu oferta es la solución ideal. Refuerza el valor que ya has presentado.

Guion Sugerido:

*"Antes de que hablemos de los próximos pasos, quiero asegurarme de que estamos en la misma página. Entiendo que su principal desafío es **[Menciona el dolor/problema principal del prospecto]**, y que esta situación les está generando **[Consecuencia negativa, ej. "pérdidas de tiempo", "costos adicionales", "frustración en el equipo"]**. ¿Es correcto?"*

*"Como hemos visto, **[Nombre de tu Producto/Servicio]** está diseñado para resolver precisamente eso, permitiéndoles **[Beneficio clave/Transformación que ofreces]**."*

RECAPITULACIÓN DE VALOR Y BENEFICIOS CLAVE (REFORZAR LA DECISIÓN)

Propósito: Recordar al prospecto los beneficios más importantes y específicos que tu solución le aportará, creando un resumen claro del ROI o la transformación.

Guion Sugerido:

*"En nuestras conversaciones, hemos destacado cómo **[Tu Oferta]** les ayudará a:*

[Beneficio 1 específico para ellos, ej. "Reducir el 30% del tiempo en tareas manuales".]

[Beneficio 2 específico para ellos, ej. "Generar X más leads cualificados por mes".]

[Beneficio 3 específico para ellos, ej. "Mejorar la experiencia del cliente en un 20%".]

*"Si lográramos esto, ¿cómo impactaría en sus objetivos de **[Objetivo específico del prospecto, ej. "crecimiento", "eficiencia"]**?"*



MANEJO DE OBJECIONES (ANTICIPAR Y DESARMAR)

Propósito: Abordar las dudas o preocupaciones que el prospecto pueda tener, transformándolas en oportunidades para reforzar el valor.

Proceso Sugerido:

Escuchar y Empatizar: *"Entiendo perfectamente su preocupación sobre [Objeción, ej. 'el precio' o 'la implementación']. Es una pregunta muy común."*

Preguntar para Aclarar: *"¿Podría elaborarme un poco más sobre qué es exactamente lo que le preocupa de [Objeción]?" (Esto ayuda a llegar a la raíz del problema).*

Responder con Valor y Evidencia: *"Muchos de nuestros clientes se sienten así al principio. Sin embargo, lo que descubrieron es que [Explica cómo tu solución supera la objeción, quizás con un testimonio, dato o ejemplo de ROI]. De hecho, [Ejemplo de caso de éxito]."*

Confirmar Resolución: *"¿Eso aclara su inquietud sobre [Objeción]?"*

PREGUNTA DE CIERRE (GUIAR A LA ACCIÓN)

Propósito: Invitar al prospecto a tomar una decisión, de forma directa pero sin presión.

Guion Sugerido (Elige la que mejor se adapte):

Directa: *"¿Están listos para empezar a ver estos resultados?"*

Asumida/Alternativa: *"¿Prefieren empezar con el plan [Opción A] o el plan [Opción B]?"*

De Prueba: *"¿Hay algo que le impida avanzar con esto hoy?"*

De Beneficio: *"¿Si esto les ayuda a [Beneficio principal], ¿estarían dispuestos a avanzar?"*

De Proceso: *"¿Cuál le gustaría que fuera el siguiente paso a partir de aquí?"*

DEFINICIÓN DE PRÓXIMOS PASOS CLAROS (ELIMINAR LA INCERTIDUMBRE)

Propósito: Asegurarse de que el prospecto sabe exactamente qué ocurrirá después de su "sí", eliminando cualquier ambigüedad y manteniendo el momentum.



Guion Sugerido:

"¡Excelente! Me alegra que estén listos para empezar. El siguiente paso es sencillo:

Les enviaré el contrato/propuesta formal a su correo electrónico en los próximos [X] minutos/horas.

*Una vez que lo revisen y firmen, nuestro equipo de **[Equipo de Onboarding/Implementación]** se pondrá en contacto con ustedes en [Y] horas/días para programar su sesión de lanzamiento y empezar a implementar **[Punto de inicio del servicio]**."*

"¿Les parece bien este plan?"

REFUERZO POSITIVO Y ENTUSIASMO (INICIAR LA RELACIÓN CON EL PIE DERECHO)

Propósito: Felicitar al prospecto por su decisión, reafirmar el valor que obtendrá y generar entusiasmo por la nueva colaboración.

Guion Sugerido:

*"¡Fantástico! Estoy realmente emocionado por ver los resultados que van a lograr con **[Nombre de tu Producto/Servicio]**. Estoy seguro de que esta decisión va a transformar **[Área específica que mejorará, ej. "su estrategia de marketing", "su eficiencia operativa"]**."*

"Estamos aquí para apoyarlos en cada paso del camino."