

Closers & Conscientes

Closer High Ticket



Closers Concientes

FASE DE QUÍMICA

Es importante que no dure mas de 5 minutos para no dispersarse, trata de no hablar de temas que puedan generar dualidad (política, futbol, etc) y si lo haces que sea desde un tono amistoso y con sonrisa sin entrar a opinar mucho.

Es clave usar esta fase y estar muy atento para intuir y detectar su piedra primaria?

haz preguntas para conectar un poco con la persona y que se relaje o sienta que será una conversación amena.

❗ **¿Cómo estas?, ¿de donde eres? ¿en que parte de España estas o del mundo estas? ¿eres de allí de siempre? ¿y como fue que cambiaste allí por amor o trabajo?**

**RECUERDA SIEMPRE TRATAR DE
DETECTAR SU POSIBLE PIEDRA
PRECIOSA CUANDO SE EXPRESE**



SENTAR LAS BASES Y ENTENDER SU MOTIVACIÓN.

Ejemplo 1-

Genial Pedro, ¿el objetivo de la llamada es ver en qué punto te encuentras a nivel profesional o personal o a nivel de inversiones, ver a donde quieres o cual es el resultado que te gustaría y ver si nuestro vehículo te puede llevar del punto A al punto B o si realmente es para ti ¿te parece bien?

Ejemplo 2-

Genial Pedro simplemente necesito hacerte unas preguntas rápidas para poder entenderte y ver si nuestro programa es para ti o no, si vemos que calificas y tu le ves sentido te ofreceré al final la oportunidad de entrar al programa o hacer negocios juntos en esta inversión ¿te parece bien?

! Aquí la clave es avisarle de lo que va a pasar para que se sienta tranquilo o tranquila y sepa que al final de llamada si cualifica le vamos a ofrecer una oferta para entrar el programa



PUNTOS DE DOLOR O NECESIDAD

El problema o dolor siempre es peor de lo que pensamos, desde una intención y nivel de conciencia elevado nuestra misión es ganarnos la confianza del prospecto para hablar la dura verdad.

PREGUNTAS TIPO:

- ★ ¿A que te dedicas?, ¿Cuánto tiempo llevas?, ¿Qué tal te va estas contento?
- ★ ¿Qué es lo que te ha llevado a agendar esta llamada?
- ★ ¿Cuál es tu mayor problema ahora mismo?, ¿Cuánto tiempo llevas así?, ¿porque crees que realmente existe este problema a día de hoy?
- ★ ¿Cómo te esta afectando todo esto a nivel personal?, ¿Qué es lo que realmente te esta impidiendo evolucionar o solucionarlo?
- ★ ¿Cómo te imaginas tu vida dentro de 6 meses o un año mas si no haces un cambio drástico?
- ★ ¿Qué cosas has intentado ya para cambiarlo o que otras inversiones has hecho ya en el pasado?, ¿y funcionaron?, ¿Por que no funcionaron?
- ★ ¿Y que ha cambiado ahora para que si lo vayas a conseguir o tomes una decisión de invertir determinada?



PUNTOS CLAVE A RECORDAR FASE DOLOR:

- ✦ Cualifica sutilmente sin agobiar al prospecto por los 4 aspectos: Dinero, Compromiso/necesidad, Toma de decisión, Tiempo (En caso de que sea necesario)
- ✦ Aplica **PSICOLOGÍA INVERSA** siempre que puedas sobre todo si detectas que el interés del prospecto esta por debajo de 5. (recuerda volver a lanzar una pregunta de reenganche después de usarla si el cliente no reacciona como esperamos para seguir tirando de el)



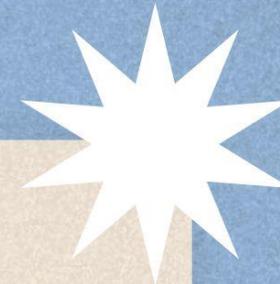
FASE DE DESEO

En esta fase tu misión no solo será que tu prospecto vea una imagen mental clara de si mismo con los resultados deseados sino que además tendrá que tomar conciencia de como ese cambio o progreso va a afectar positivamente a el y su entorno mas cercano.

PREGUNTAS TIPO:

- ✦ Vamos a imaginar que entras al programa y han pasado 6-12 meses, ¿qué tendría que haber pasado para que dijeras ha sido un total acierto haber invertido con vosotros?
- ✦ ¿Qué supondría para ti? ¿Qué cambiaría en tu vida?, ¿a quien mas implicaría?, ¿Qué cambios habría en tu familia o vida personal si esto ocurre?
- ✦ "Siento curiosidad, a fin de cuentas, ¿Qué es lo que realmente te motiva para lograr realmente este resultados?"

ⓘ **Una vez que lo hayamos conseguido cerraremos la brecha volviéndole a quitar el deseo de la mente y haciéndole tomar conciencia de nuevo de que para hacer este cambio o mejora va a tener que invertir tiempo, acción y dinero**



PREGUNTAS TIPO CIERRE DE BRECHA

- ✦ Bien, ¿Cuáles son los obstáculos mas grandes entre tu y tu visión de aquí a 12 meses?
- ✦ Sinceramente, ¿por que crees que nos has conseguido tu meta ya?
- ✦ ¿Qué crees que es lo que impide lograr todo esto por tu cuenta?



FASE DE EXPLICACIÓN DE PRODUCTO O SERVICIO.

- ★ (Pedir permiso) ¿te parece que te explique el método o sistema con el que lo vamos a lograr?
- ★ Ser Concisos y directos sin tampoco decirlo corriendo, aprox de 30 segundos - 2 minutos Max , salvo que sea ESMERALDA que nos podremos alargar un poco mas
- ★ TRANSICIONAR a cierre con pregunta de dudas del programa y pidiendo permiso
- ★ ¿Tienes alguna duda concreta respecto al proceso de programa? (no continuaremos hasta que tengamos una respuesta afirmativa del prospecto)



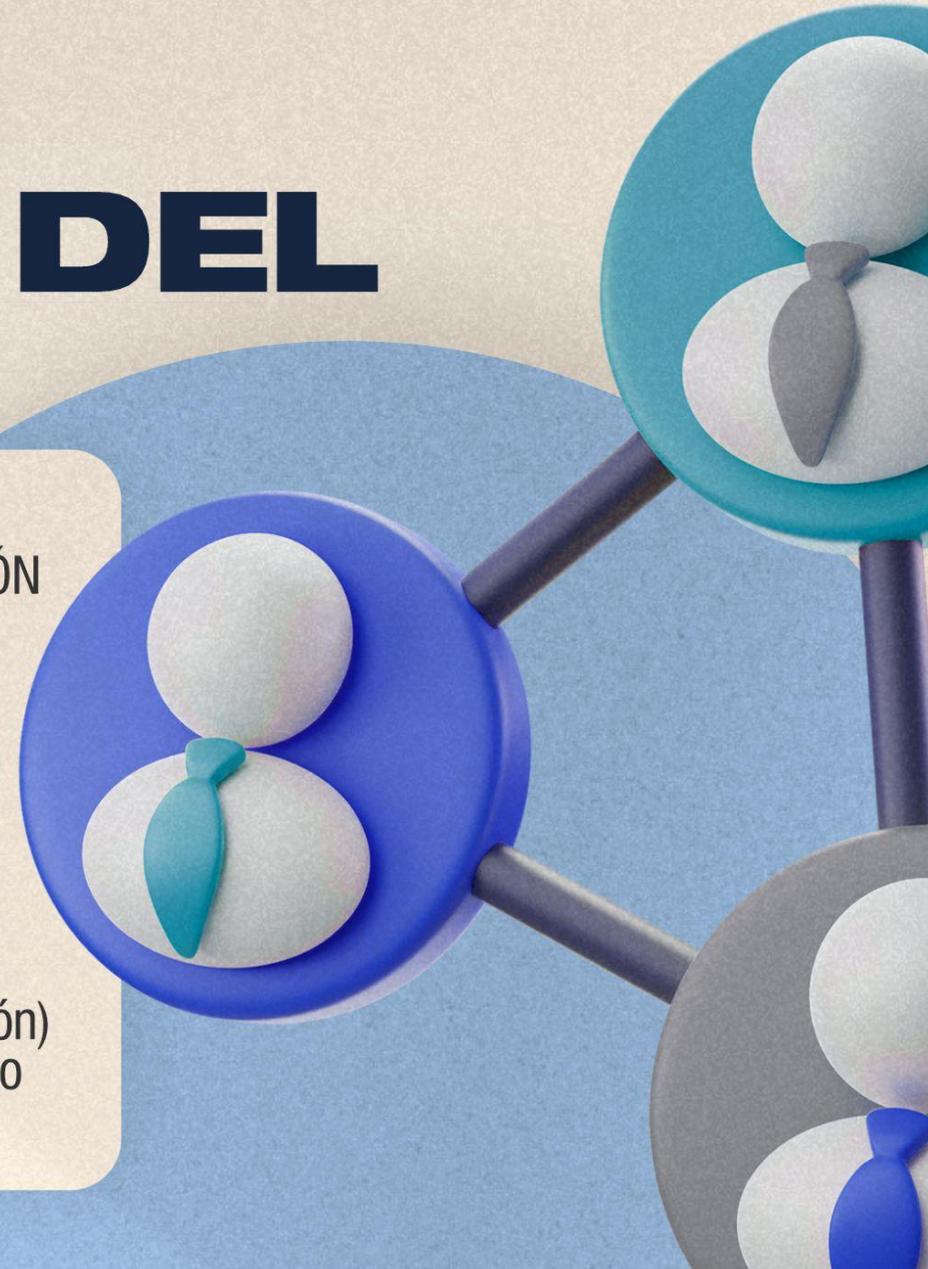
FASE DE CIERRE

- ✦ ¿Cuál quieres que sea el siguiente paso?, ¿hablamos de números? o ¿te parece que hablemos de la inversión y proceso de on boarding e incorporación?
- ✦ El programa o la inversión son 5000 dólares Carlos, ¿Qué hacemos?
- ✦ En esta fase final es importante mantener la calma y estar conectados a nuestra energía en el presente con la máxima intención de ayudar y cerrar esa venta desde el amor , apoyaremos a nuestro prospecto y le animaremos sea cual sea la decisión



OBJECIONES DEL PROSPECTO

- ✦ Rebatiremos en SECUENCIAS las posibles objeciones Y APLICAREMOS técnicas poderosas como LA REFORMULACIÓN con elegancia y desapego pero con la máxima intención de ayudarlo a tomar acción lo antes posible para conseguir sus resultados.
- ✦ REFORMULACION + ¿No crees que es hora de dar un golpe encima de la mesa y aprovechar esta oportunidad de transformación o rentabilidad?
- ✦ Quizá hace 2 años (o el tiempo que lleve buscando la solución) hubiera sido precipitado tomar una decisión pero ahora ya no tendría sentido esperar mas, ¿estas de acuerdo?



PEDIR EL CIERRE Y DARLO POR HECHO.

PREGUNTAS TIPO:

- ➔ ¿Vamos a por ello y ponemos toda la carne en el asador?, ¿Cuándo te gustaría empezar a moverte en la dirección correcta Carlos?
- ➔ ¿Vamos adelante?
- ➔ ¿Damos el paso entonces María ?
- ➔ ¿Podrías pagarlo en pago único verdad?, así además coges todos los beneficios.
- ➔ ¿En cuantos pagos te sentirías mas tranquilo invirtiendo para no perder la oportunidad?

REBATIREMOS de nuevo otra posible objeción por SEGUNDA VEZ en caso de duda del prospecto y VOLVEREMOS A PEDIR PREGUNTA DE CIERRE.

Carlos, ¿Qué te dice tu corazón ? ¿Vamos a por ello?

En caso de necesitar 72 horas barajaremos dos opciones:

OPCIÓN 1: Fijar fecha exacta para una posible segunda conversación (tratar de nunca dejar la llamada en un "YA TE LLAMARE" sin concretar, SI LA VENTA ES NO, ES NO.

PEDIR SEÑAL (OPCIONAL) para poner en valor la llamada y poder reservar su plaza y en caso de desistimiento la devolvemos)

Ok Carlos no hay problema hagamos algo para que te lo puedas pensar tranquilo 72 horas y formalicemos un compromiso real de volver ha retomar nuestra conversación para tomar la decisión final.

te voy a pasar por whassap un numero de cuenta o enlace para dejar una señal y en 72 horas si la decisión es que si te mantenemos las mismas condiciones y se te descuenta del total o se te devuelve si no es en esta ocasión. ¿te parece bien?

EN CASO DE VENTA EJECUTAR EL PROTOCOLO "BLINDAR EL CIERRE"

- ✦ Antes de acabar la llamada Carlos, ¿Habría alguna razón por la que te echarías para atrás en todo esto? (si sale objeción habrá que rebatirla la objeción que salga antes de colgar para blindar el cierre).
- ✦ ¿Cómo lo vas a celebrar? (con tono sonriente y alegre).
- ✦ Despedida.



Closers & Conscientes

