

**60**

**PREGUNTAS  
PARA CERRAR  
PRÁCTICAMENTE  
CUALQUIER VENTA**

**POR  
WHATSAPP**

# SITUACIÓN

¿Cuál es tu Situación Actual?

¿Cuál es tu Volumen de Venta Actual?

¿Ya tomaste algún Curso de Venta en el pasado?

¿Cuál es tu proceso de venta actual?

¿Cómo funciona tu negocio?  
Para entender cómo te podemos ayudar.

¿Ya contás con un equipo de venta?

# PROBLEMA

¿Cuál dirías que es tu mayor obstáculo a la hora de vender?

Si este programa te sacara de encima un problema,  
¿cuál sería?

¿Cuánto calculás que te está costando eso hoy en día  
en ventas perdidas? (Consciencia problema)

¿Cuándo fue la última vez que hiciste algo para mejorar  
tu salud? (Consciencia de Inacción)

¿Qué crees que deberías hacer para cambiar esa situación?

¿Cuál dirías que es el costo que estás pagando  
por no tener esta habilidad/producto?

¿Por qué crees que no estás consiguiendo esa meta?

¿Qué pasa si no cambias esto?

¿Hace cuánto tenés este problema?

# OBJETIVO

¿Cuál Es tu Objetivo de Venta para Abril?

Específicamente, ¿qué estás buscando lograr con este producto?

¿Qué métrica podríamos utilizar para medir el éxito de este Programa?

¿Cuáles son tus Objetivos a Corto-Mediano-Largo Plazo?

Si después de 12 meses miramos hacia atrás este programa resultó ser efectivamente un éxito, ¿qué habríamos logrado?

# INTERESES

¿Por qué te interesó este producto?

A la hora de decidir un entrenamiento de venta,  
¿qué sería importante para vos que incluya?

¿Cuál es el principal valor que le ves a este programa?

¿Qué debería incluir para que me digas  
"es lo que estoy buscando"?

Si pudiese diseñar el entrenamiento ideal para vos,  
¿qué debería incluir?

De lo que te mostré hasta recién,  
¿se acopla a lo que tenías en mente?

# URGENCIA

¿Por qué esto era importante para vos ahora?

¿Por qué estabas interesado puntualmente en hacerlo ahora?

¿Vas a dejar que la competencia sea pionera en este área?

¿Para cuando te gustaría tener este problema 100% resuelto?

# VENTA INVERSA

¿Por qué sentís que serías un buen candidato para el programa?

¿Qué activos sentís que tenes y no estás explotando?

¿Cómo justificarías invertir 279 USD en un programa como este?

¿Por qué lo harías conmigo?

# COMPROMISO

¿Esto es importante para vos?

¿Qué tan importante es esto para vos?

¿Esto es una prioridad en tu vida?

¿Esto es algo que realmente querés hacer?

¿Estás dispuesto a pagar un costo por este cambio, o solo es una simple preferencia para vos?

¿Tenés los dos pies dentro para lograr este cambio?  
¿o tienes un pie adentro y otro deseando regresar al pasado?

Te quiero preguntar, ¿la decisión de cambiar tu condición física ya está tomada?

# TRANSICIÓN

¿Qué valor le pondrías a lo que te acabo de mostrar?

¿Tenés alguna duda antes de pasar al pago del programa?

Del uno al diez, siendo uno no me interesa nada y diez lo hago ahora mismo, ¿en qué punto estás?

Si te garantizo que con este programa vas a duplicar tus cierres de venta en el primer mes, ¿lo harías?

# ANTI-OBJECIONES

Cada vez que alguien me dice que lo tiene que pensar, hay una duda... hay algo que no le cierra, ¿qué no te está cerrando?

Me parece bien que lo hables con tu socio. Te quiero preguntar, ¿si te dice que no sería una buena o una mala noticia?

Entiendo que no tengas el dinero pero si el dinero sí estuviese disponible, ¿lo harías?

A parte de vos, ¿quién más debería tomar esta decisión?  
(desactivar antes de que explote)

¿Qué solución se te ocurre para que podamos cerrar esto hoy?

Entiendo esas dificultades por las cuales no lo harías, ahora te quiero preguntar, ¿por qué razones sí lo harías?

¿Qué es lo peor que podría pasar si lo haces?  
(Consciencia del verdadero nivel de Riesgo)

# PREGUNTAS DURAS

¿Cuánto dinero tenés?

¿Por qué no lo harías?

¿Cuál es la verdadera razón?

¿Qué es lo que REALMENTE te está echando hacia atrás?

¿No confiás en mí y en mi producto, o no confiás en tu capacidad de tomar buenas decisiones?

¿Estás siendo sincero conmigo o hay algo de lo que hablamos anteriormente que no es 100% real?

¿Hay algo que no te cierra que no me estás diciendo?

¿Es el producto lo que no te convence?  
¿Es el dinero? ¿Es la empresa?

¿Cuándo fue la última vez que hiciste una inversión de este calibre?

Veo que no estás listo para dar el próximo paso. Te quiero preguntar, ¿por qué me permitiste tener esta presentación en primera instancia?

Cuando decís que es mucho dinero,  
¿a qué te referís exactamente?

¿Qué cosa, de ser diferente, vos me dirías estoy adentro?

**APROVECHA ESTA INFORMACIÓN Y...**

**SI QUIERES SEGUIR  
APRENDIENDO CON NOSOTROS**

*Puedes seguirnos en Instagram y unirte a nuestro canal de Telegram donde compartimos constantemente información valiosa*

**¿TE ESPERAMOS?**

**ME UNO YA MISMO AL CANAL DE  
TELEGRAM**

**LOS SEGUIRÉ EN INSTAGRAM**

*Este eBook fue un regalo que nos hizo nuestro mentor en cierre de ventas para que lo compartiéramos contigo. Esperamos que te sirva para cerrar muchas ventas.*

