

RESUMEN

Toda organización busca brindar un buen servicio al cliente para poder realizar el proceso de cierre de venta, siendo reconocido este como el momento en que logramos que un cliente potencial compre nuestro producto o servicio. Esta etapa es la más importante del proceso de venta, pues debemos consolidar todos los esfuerzos previos del proceso. Hacer un cierre exitoso nos asegura el haber entendido bien las necesidades del cliente y haber adaptado correctamente nuestra oferta a esas necesidades.

Muchas empresas creen en su producto, servicio e ideas, sin embargo, si no cuentan con una buena estrategia de ventas, resultará muy difícil que la empresa comercialice sus productos, esto se puede dar debido a su falta de técnicas, no llegan a continuar con el proceso de compra y menos aún a cerrar la venta.

Las compañías exitosas se destacan por demostrar que tan bueno es su producto y servicio, no obstante el mundo nunca sabrá que tan buena es tu oferta al menos que tú sepas como seducir, convencer y principalmente cerrar la negociación efectivamente con un consumidor.

Cuando no logramos concretar un proceso de venta, simplemente nos encontramos perdiendo la venta y por ende al cliente, lo cual tiene consecuencias devastadoras, estas dan lugar a la incertidumbre, la inseguridad, la duda, el miedo, la pérdida de esperanza y sobre todo a la reducción de ventas realizadas. Estas pérdidas resultan costosas tanto emocionalmente como económicamente para la empresa, por lo que es importante dar el valor que merece y así poder tomar medidas inmediatas.