

EL ARTE DE CERRAR VENTAS

01 / 10 • CURSO ÁGIL

— EL
CIERRE
NO ES
PRESIÓN,
ES
CRITERIO
AL
SERVICIO
DE TU
CLIENTE

CURSO ÁGIL • FLEXIPRO

escueladeejecutivos.org

DISPONIBLE EN →

— LA PROMESA

Cuando llegás al cierre, *ya no improvisás*

Vas a tener un **método** para acompañar la decisión del cliente, cerrar sin presión y construir un seguimiento posventa que profesionaliza tu forma de vender y genera recompra.

EL
MÉTODO

Para cerrar con criterio cuando el cliente tiene que decidir.

EL DOLOR REAL

El problema no es que el cliente **no compre.**

No siempre perdés la venta por el producto. Muchas veces la perdés por cómo manejas el momento de la decisión.

El verdadero problema es la venta que se estira y no cierra o que se cierra mal y no vuelve.

Cuando llega el momento de decidir, muchos equipos presionan, bajan precio o se paralizan. Y lo que podía ser una relación de largo plazo termina en descuento, demora o pérdida silenciosa.

Lo que no cerrás bien, **también te hace perder clientes.**

EL GIRO

El cierre *no se fuerza:* se construye desde el primer contacto.

Cerrar bien no es apretar al cliente para que firme. Es acompañar una decisión con criterio. **Cuando el proceso está bien hecho, el cierre aparece como consecuencia natural — y el cliente vuelve.**

CONTENIDOS

Lo que vas a aprender.

Tres módulos para dejar de forzar el cierre y empezar a **construirlo** desde el primer contacto.

MÓDULO 01

Preparación del cierre

Aprendés a leer el proceso de compra: **señales, objeciones reales y criterios de decisión**. La mayoría de los cierres se definen antes de llegar al "sí".

MÓDULO 02

Técnicas de cierre con criterio

Entrenás **cierres profesionales sin presión**: cómo acompañar la decisión, manejar objeciones de precio y tiempo, y elegir la técnica adecuada en cada caso.

MÓDULO 03

Posventa que genera recompra

Aplicás un **sistema de seguimiento posventa** para consolidar la relación, pedir referidos con criterio y transformar cada cierre en el próximo negocio.

— EL ENFOQUE

No es **técnica**. Es **criterio aplicado**.

Lo que diferencia este curso de un manual de "trucos de cierre" son **tres principios operativos**:

01 **Decisión, no presión**

No salís con frases para apretar. Salís con un **criterio** para acompañar la decisión del cliente sin forzarla.

02 **Aplicable a tu realidad**

Cada módulo incluye **plantillas y checklists** para trabajar sobre tus propios procesos de venta, no sobre casos genéricos.

03 **Herramienta, no discurso**

Te llevás **scripts, guiones de objeciones y sistema de seguimiento** listos para usar. Nada para admirar, todo para aplicar.

CRITERIO

Es **criterio comercial aplicado** al momento en que se define la venta, la recompra y la relación futura.

— METODOLOGÍA

Cómo *aprendés* en FlexiPRO.

Un formato ágil, aplicado y **autoadministrado**: 100% online, sin horarios, a tu ritmo. Avanzás cuando podés, volvés cuando lo necesitás.

MOMENTO 01

Contenido aplicado

Videos grabados cortos y material descargable. Marco conceptual mínimo, foco en decisión comercial.

MOMENTO 02

Ejercicios de aplicación

Autoevaluaciones, plantillas y checklists para trabajar sobre tus procesos de venta reales y decidir con método.

MOMENTO 03

Herramientas para llevarte

Guiones de objeciones, scripts de cierre y sistema de seguimiento listos para usar mañana mismo en tu empresa.

— QUIÉN LO DICTA

Escuela de Ejecutivos.



Programa de Formación de Ejecutivos en Venta
1999 · En conjunto con la UNC

Desde **1999** formamos empresarios, emprendedores y ejecutivos con enfoque aplicado a la gestión real. Materiales propios, docentes con experiencia empresarial y una trayectoria construida caso por caso.

Método, no moda. Herramientas para usar, no para admirar.



DIPLOMAS

25+

AÑOS FORMANDO
EJECUTIVOS

— EL SISTEMA

Modo Ejecutivo Comercial.

Tres cursos ágiles para profesionalizar tu forma de **vender, cerrar y recuperar valor comercial.**

01 De Vendedor a Ejecutivo Comercial

02 **El Arte de Cerrar Ventas**

ESTÁS ACÁ

03 Convertir Reclamos en Dinero

— TU PRÓXIMA DECISIÓN

No esperes a que la venta *se enfríe* para descubrir dónde se te escapó.

Cada día sin método es un cierre más que se resuelve con descuento o con "lo pienso" eterno. **Empezá hoy a profesionalizar tu forma de cerrar y generar recompra.**

SIN MÉTODO

Cada cierre forzado te cuesta el cliente siguiente.

CON MÉTODO

Cada cierre bien hecho te abre la recompra y el referido.

ACCEDÉ AL CURSO AHORA



¿Necesitás ayuda? [Comunicate con un asesor](#)