

¿Cómo cerrar una venta con buen seguimiento?

Escrito por Javier Vázquez el 17 Feb 2020

Pues ya arrancamos el año y parece que el panorama no es muy alentador, pero ¿hasta dónde tenemos que esperar para poder cerrar un seguimiento en ventas? o ¿qué pasos tenemos que seguir para lograr lo que queremos (ventas, negociaciones, contrataciones, alianzas) sin molestar a la contraparte?, ¿hasta dónde empujar? Hoy quiero hablar de esto para transmitirte mi experiencia en el seguimiento de **prospectos comerciales**.

Si partimos del hecho de que nuestra campaña de marketing o de publicidad está bien dirigida y estamos logrando los clientes potenciales que queremos, entonces vamos por buen camino y esta metodología te puede ayudar; recuerda que en las ventas, el **SEGUIMIENTO** es lo más importante para lograrlas. Entonces, vamos directo a los pasos que yo recomiendo seguir una vez que ya tienes a los prospectos correctos:

1. **Establece contacto lo antes posible:** entre más pronto mejor, recuerda que algunas horas pueden ser la diferencia entre quedarte con el cliente o no.
2. **Manda correo electrónico y whatsapp** para que el cliente tenga todo que necesita para tomar una decisión, basada en la llamada telefónica que hayas tenido para ello.
3. **Si el prospecto no te contesta el teléfono**, envía de todos modos un correo electrónico y un mensaje de whatsapp. Recuerda que no toda la gente contesta números desconocidos, por lo que será importante presentarte a través de estos mensajes, así como solicitarle una fecha y hora para regresar la llamada.
4. **Si siguen sin responder mensajes y llamadas**, sigue insistiendo hasta cuatro veces. Mis seguimientos terminan después de cuatro intentos y me ha funcionado ya que he cerrado ventas con clientes con los que he conseguido hablar después del tercer o cuarto intento.
5. **Una vez que termines este seguimiento** de cuatro veces, agradece el contacto y coméntale que quedas en espera de sus noticias.
6. **En todos estos “toques” de seguimiento** es muy importante agendarte las llamadas telefónicas o la información que te soliciten, ya que esto demuestra formalidad de tu parte y el interés por trabajar con ellos.

Es muy importante que durante este proceso tengas un alto nivel de paciencia y tolerancia a la frustración y al NO, pero todo esto es parte de la venta y es un proceso por el que tenemos que pasar. También es importante tener presente siempre que, aunque no te contesten, el prospecto demostró un interés al dejarte sus datos por lo que hay una posibilidad, pequeña o grande, que el prospecto te compre. Así que tenemos que pensar siempre en esta posibilidad.

Mucho éxito en el proceso y recuerda que en las ventas, ¡el más paciente gana!

¡Sígueme en: @javitokrp y @tokrp !

Imagen:  [cerrar ventas.jpg](#) [1]

| [¿Quiénes somos?](#) | [Aviso de privacidad](#) | [Contáctanos](#) |

URL del envío: <http://elempresario.mx/cerrar-negocios/como-cerrar-venta-buen-seguimiento>

Enlaces:

[1] http://elempresario.mx/sites/default/files/cerrar_ventas.jpg

[2] <http://elempresario.mx/cerrar-negocios>

[3] <http://elempresario.mx/ventas-0>

¿Cómo cerrar una venta con buen seguimiento?

Publicado en EL EMPRESARIO (<http://elempresario.mx>)
