

Habilidades de Cierre

Evaluación de Asesores



Considera tus interacciones diarias tanto en tu función profesional como en tu vida personal. Inserta el número (1) en la casilla que corresponde al comportamiento descripto. Cuando termines, califica tu resultado y usa la escala debajo para determinar tu nivel de habilidad para cerrar negocios.

	CASI SIEMPRE	MUCHAS VECES	AVECES	POCAS VECES	CASI NUNCA
1. Tengo y uso un proceso consistente en preparación de casos antes de la cita de cierre.					
2. Identifico efectivamente los “botones calientes” del prospecto sobre temas expresados emocionalmente.					
3. Anticipo potenciales objeciones y como las voy a manejar antes del cierre.					
4. Utilizo una agenda por escrito para guiar profesionalmente al prospecto durante la cita de cierre.					
5. Resumo y recalco puntos de la cita anterior antes de intentar cerrar.					
6. Actualizo a la pareja en los temas discutidos durante la previa reunión si no estaban presentes.					
7. Activamente incluyo a mi prospecto durante la presentación de cierre.					
8. Tomo el tiempo necesario para recibir retroalimentación del prospecto durante toda la reunión de cierre.					
9. Uso las palabras y frases usadas por el prospecto durante el descubrimiento colaborativo cuando conecto con mi recomendada solución su riesgo y su situación.					
10. Yo permito que mi prospecto aprenda de los temas a través de autodescubrimiento.					
11. Yo me restrinjo de usar lenguaje técnico y acrónimos durante la cita de cierre.					
12. Incorporo ejemplos y analogías en mi presentación de cierre.					
13. Incorporo testimonios e historias de terceros durante el cierre.					
14. Utilizo explicaciones visuales para facilitar que el prospecto sienta el impacto de las soluciones que recomiendo.					
15. Conecto beneficios con las características del producto recomendado.					
16. Mi entusiasmo revela mi convicción por la solución recomendada.					
17. Desafío con tacto cuando las acciones del prospecto están desalineadas con sus intenciones.					
18. Establezco el seguimiento necesario para la comunicación a la conclusión del cierre.					
19. Actualizo al prospecto sobre el estado de los referidos que recibí durante las citas iniciales.					
20. Identifico los nombres y/o las categorías conversadas en citas anteriores para recibir referidos al concluir la reunión de cierre.					
©2018 HOOPIS PERFORMANCE NETWORK	5 PUNTOS CADA UNO	4 PUNTOS CADA UNO	3 PUNTOS CADA UNO	2 PUNTOS CADA UNO	1 PUNTO CADA UNO
SUMA SUBTOTAL					
TOTAL					