

¡Que no se enfríe la venta!

Conecta con tu cliente desde la emoción

¿Te ha pasado que presentas tu producto, resuelves dudas, generas interés... pero al final el cliente te dice que lo va a pensar? Esto pasa cuando no utilizas tu inteligencia emocional para ayudar a tu prospecto a tomar una decisión de compra en el momento de la verdad.



Si quieres generar más ventas ten en cuenta que:

El 70%
de las personas actúan movidas más por **su temor a perder** que por lo que pueden ganar.

Las emociones asociadas a la pérdida **movilizan más que las promesas de beneficio.**

Conectar emocionalmente con el cliente **garantiza hasta un 80%** del cierre de la venta.

No basta con tener una necesidad. **¡Haz que esa necesidad sea evidente para el cliente!**

4 tips que puedes aplicar desde ya para mejorar tu tasa de éxito:

1

Vende desde el valor, no desde el precio.

Antes de decir cuánto cuesta tu producto, muestra el atractivo y el diferenciador único de tu propuesta.



2

Usa las palabras del cliente para cerrar la venta.

- “Usted me dijo que...”
Refuerza el compromiso emocional y racional del cliente con su propia necesidad.
- “Precisamente por eso...”
Conecta lo que el cliente expresó con la solución que ofreces.
- “Usted y su familia lo merecen”
Apela al reconocimiento, al esfuerzo y al bienestar. Eleva el valor emocional del producto o servicio.



3

Cobra desde la empatía, no desde la presión.

Hazle ver lo que pierde si no paga, no lo que tú dejas de ganar.



4

No dejes que el cliente se enfríe.

¡Aprovecha el momento! Si el cliente está en tu local o te llamó es porque tiene la intención de comprar.



Errores frecuentes que te están costando ventas



- Dar el precio antes de entregar valor.
- Pensar en tu facturación antes que en la necesidad del cliente.
- No cerrar en el momento adecuado.
- No conectar emocionalmente con el cliente.
- No tener una metodología clara para vender y cobrar.

En el [Campus Virtual de la Cámara de Comercio de Cali](#) puedes aprender a cerrar tus ventas con inteligencia emocional, de mano del experto Breyner Rivas, mentor empresarial y formador de equipos comerciales, quien ha capacitado a cientos de empresarios. Su enfoque combina ventas, liderazgo y marketing, con una premisa clara:

Aprende a cerrar tus ventas con inteligencia emocional con este webinar gratuito:

[Aprende a cerrar sin presionar, y a cobrar sin miedo](#)



**Cámara de
Comercio de
Cali**