

Entregaste el presupuesto...
No dejes pasar muchos
tiempo, pero dale el espacio
suficiente para que evalúen
sus opciones

Aquí les traigo unas técnicas que pueden
ayudarlos a que el cliente termine de
tomar su decisión de contratarlos...

TÉCNICAS DE CIERRE DE VENTA

1. Cierre directo

También conocido como "pregunta directa" ya que consiste, precisamente, en **formular una pregunta a nuestro cliente**. Es una de las técnicas de ventas efectivas más sencilla, aunque hay que ser cautos respecto al momento de lanzarnos puesto que estamos dando a entender a nuestro interlocutor que la venta está hecha. Suele utilizarse en casos de venta más espontánea y también después de un firme recorrido.

2. Cierre de la alternativa

Damos a elegir 2 alternativas, ambas buenas opciones para nuestro cliente evidentemente. Él o ella solo tendrá que pensar qué color prefiere o qué material o la cantidad.



3. Cierre por amarre

Este tipo de cierre consiste en plantear preguntas al final de nuestros enunciados con el objetivo de **conseguir respuestas positivas por parte del cliente**, ya sea en forma de palabras o de gestos. De esta forma su nivel de aceptación va quedando patente para ambas partes.

Ejemplos de preguntas: *¿no cree usted? ¿verdad? ¿piensa de la misma forma? ¿sí?*

4. Cierre por equivocación

Cuando **nos equivocamos en algún detalle de la venta de forma intencionada**, por ejemplo, la fecha de entrega. Ejemplo: marcamos la entrega del pedido para el martes 21 de febrero, ¿correcto? Si el cliente nos corrige habrá dado por sentada la venta.

5. Cierre por detalle secundario

Este método consiste en hacer imaginar al cliente que ya ha aceptado nuestra oferta. Para ello **le plantearemos preguntas hipotéticas** como: Quiere que le envíemos una muestra de la tarjeta de invitación?

TÉCNICAS DE CIERRE DE VENTA



Contrato....
modelo de contrato

**FELICITACIONES!!!!
HA LOGRADO QUE
LO CONTRATEN!!!!**

MODELO DE CONTRATO

- o Pilar.....de.....de.....
- o Entre el ORGANIZADOR DE EVENTOS....., con Documento....., y domicilio en.....por una parte y el CONTRATANTE DEL EVENTO Sr./a....., con Documentoy en domicilio en....., por otra, se celebra el presente Contrato, según las siguientes Condiciones y Cláusulas.
- o PRIMERA: prestará el ORGANIZADOR sus servicios profesionales al CONTRATANTE, por el EVENTO el DÍA....., HORARIO....., SALÓN.....y cumpliendo con lo estipulado de común acuerdo para la realización de dicho evento. Según memoria descriptiva.

- SEGUNDA: Se estipula que el plazo del presente Contrato será hasta la realización del mismo que será el día.....
- TERCERA: Se fija el precio por la totalidad del plazo contractual en la suma de \$.....(pesos.....), pagadera entre el día.....y el día.....(el valor será en dólares pesificados/el valor estará indexado por inflación).
- CUARTA: se efectuarán los pagos en el domicilio.....o a través de billetera virtual (poner nombre de la billetera) o transferencia bancaria, generando la falta de pago dentro del plazo predeterminado por el CONTRATANTE, un interés del.....por ciento por día hasta el momento del pago.
- QUINTA: Deberá presentar el ORGANIZADOR un informe por escrito de los servicios ofrecidos los cuales incluyen: a) generación del evento y selección de los proveedores b) ejecución del evento y coordinación

- SEXTA: Se obliga al ORGANIZADOR a evacuar todas las consultas y prestar todo el apoyo profesional que al respecto resulte necesario.
- SEPTIMA: El área de servicio del ORGANIZADOR comprenderá.....
- OCTAVA: Tendrá el derecho el CONTRATANTE a rescindir el presente Contrato de producirse el incumplimiento de las obligaciones a cargo del ORGANIZADOR, causando a éste la siguiente pena:.....
- NOVENA: Se establece por el presente contrato que el día de realizarse el evento se tendrá la exclusividad profesional del ORGANIZADOR.
* Costos ocultos no están incluidos en el valor total y corren por cuenta del contratante (Ej. grupo electrógeno).
- DECIMA: Se firma ejemplares iguales, recibiendo cada parte el suyo en el presente acto.

ORGANIZADOR DEL EVENTO

CONTRATANTE

TIPS

A la Firma del Contrato: Quienes firman el contrato son los que tendrán que responder económica y legalmente en las obligaciones detalladas en el mismo. Es importante conversar sobre este tema con los clientes Este punto te ayudara a que estés protegido a responder y atender a más personas que las que tu contrato te obliga

Funciones y Responsabilidades: Se muy minucioso respecto a las funciones y obligaciones que tendrás con los noviosPEROtambién de las responsabilidades que NO podrás asumir bajo ninguna óptica , por ejemplo : si tu no conoces a un proveedor ...y el cliente lo contrata ...porque debe ser tu responsabilidad el que él tenga algún incumplimiento

Cantidad de Staff : siempre coloca cuantas personas trabajarán en tu servicio , en que horario y si es posible las funciones que cumplirán ...esto te evitara cualquier posible malentendido

Cantidad de Horas : Se muy claro respecto al tema de horarios cubiertos en tu servicio ,hora de inicio y de final ; si pueden darse horas adicionales especifica el costo de ellas y cuando tendrían que pagarse.

Cancelaciones : considera que una postergación o anulación de fecha puede ser muy perjudicial por el tiempo trabajado con los clientes y porque nos quita la posibilidad de seguir ofreciendo ese día a otros interesados Te recomendamos que tengas un pago obligatorio por cambios de fechas que cubran tus honorarios ; considera la no devolución de un pago de separación o la penalidad de un monto del contrato

Viaticos y Movilidad: Atención con esta, muchas veces la logística que requiere la operación de muchos de los eventos que atendemos implica transporte y viáticos, se muy preciso en tu contrato respecto a este ítem y evita siempre el “yo pensé que estaba incluido”.

Detalles, detalles, detalles: acompaña el documento formal, es decir el contrato con una proforma o cotización con las imágenes del servicio a entregarse y hazlo tan específico como sea posible ...te recomendamos en todos los casos que tengas un croquis y una imagen lo más detallada y representativa de lo que tienes que entregar y cumplir. Moodboard.

Requerimientos Técnicos: si necesitas algún requerimiento para cumplir tu servicio, especificalo en tu contratopor ejemplo si eres florista y necesitas que las mesas estén puestas 3 horas antes de tu horario de entrega para poder cumplir... tenlo redactado en tu contrato como profesional de la bodología y libérate de cualquier posible responsabilidad de variables que podrían complicar o influir en el desenvolvimiento de tu servicio.

Juicio Profesional :

Esta probablemente es la más importante de todas , en muchas ocasiones los expertos tendremos que tomar decisiones en el momento y el lugar donde ocurren miles de cosas y la única persona que puede determinar si la decisión que se toma es lo mejor para el evento , es el profesional a cargo de la situación no olvidemos que la razón de nuestros servicios es gracias a nuestro conocimiento y experiencia



**NO TE OLVIDES
DE LA SEÑA!!!!**

SEPTIMA: Si por alguna razón el cliente haya abonado el 100% del total se devolverá el 30% de la misma manera que abono el contratante.

OCTAVA: Si por alguna razón el contratante desea agregar más personas, el precio de catering, mantelería, vajilla será actualizado al día de la fecha

NOVENA: La Pandemia declarada por el Coronavirus COVID-19 y las medidas tomadas por el Estado Argentino a partir del Decreto del Poder Ejecutivo Nacional N° 260/2020 (declaró la emergencia sanitaria) y el Decreto del Poder Ejecutivo Nacional N° 297/2020 (dispuso el aislamiento social, preventivo y obligatorio y prohibición de circulación), así como toda la normativa dictada en consecuencia por los distintos niveles, ha tenido un efecto en las relaciones contractuales.

La normativa de emergencia mencionada y los efectos de la Pandemia podrían dar lugar a las partes de un contrato, a invocar el caso fortuito o fuerza mayor regulada en el Código Civil y Comercial Argentino (artículo 1730 y concordantes), donde es definida como el hecho que no ha podido ser previsto o que, habiendo sido previsto, no ha podido ser evitado.

El caso fortuito produce la eximición de responsabilidad, si la parte que la invoca acredita este caso fortuito o fuerza mayor y que por esta causa objetiva y sobreviniente, se encuentra imposibilitado de cumplir con la obligación a su cargo. En ese caso, el deudor de la obligación contractual se exime del pago de los daños y perjuicios que su incumplimiento le pueda acarrear a la otra parte. Frente a ello, cabe distinguir entre aquellos contratos en los cuales el tiempo de