

odontomarketing



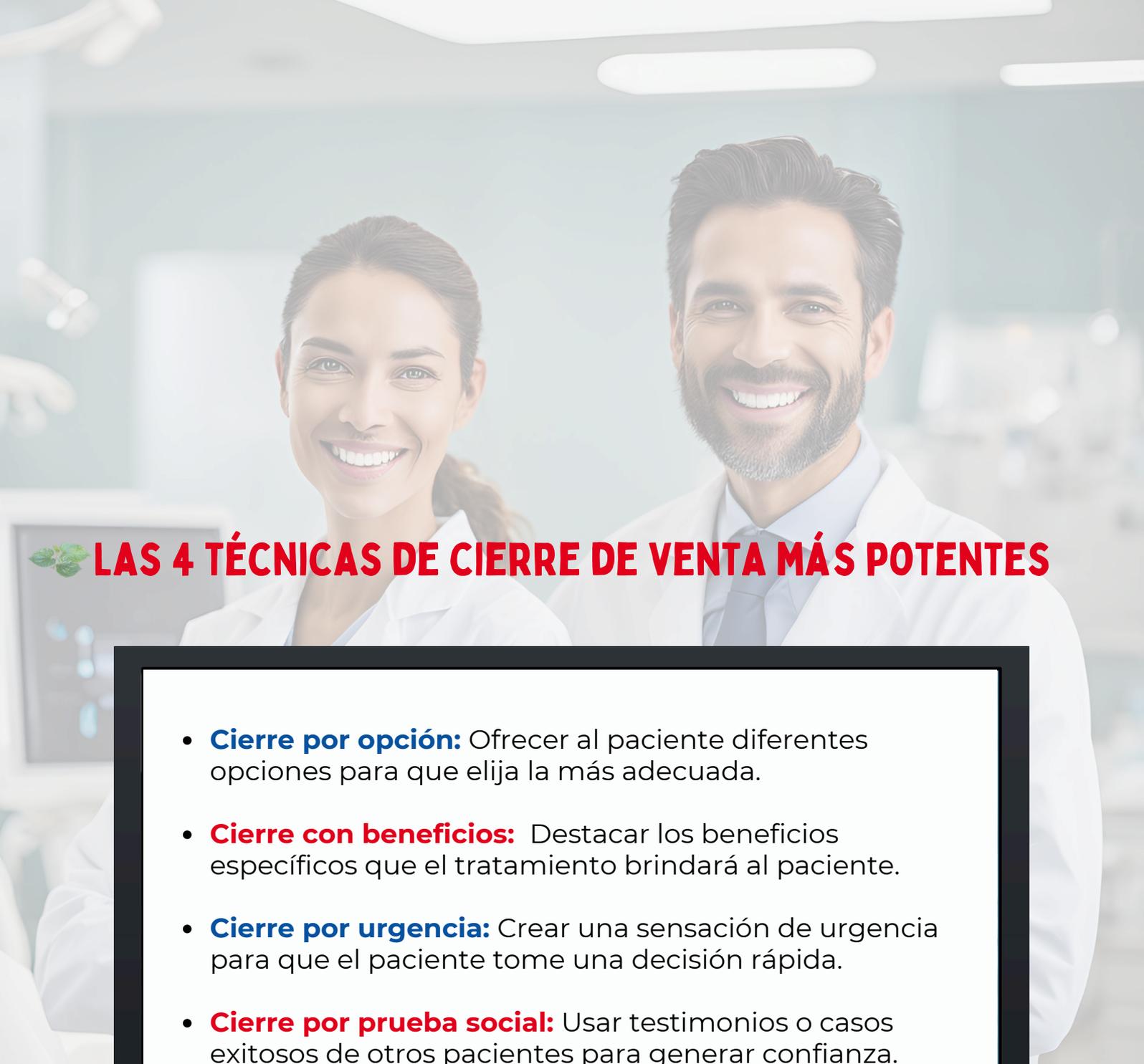
LAS 4 TÉCNICAS DE CIERRE DE VENTA MÁS POTENTES

El éxito de tu empresa dental no solo depende de atraer pacientes, sino de asegurar que cada consulta se convierta en una oportunidad para cerrar una venta que brinde salud y satisfacción al paciente



Dr. Jaime Otero Injoque
DIRECTOR INTERNACIONAL
odontomarketing

“Las técnicas de cierre de venta son fundamentales para guiar al paciente hacia la salud. Un cierre exitoso combina empatía, claridad en la explicación y confianza en el valor de los servicios ofrecidos”



LAS 4 TÉCNICAS DE CIERRE DE VENTA MÁS POTENTES

- **Cierre por opción:** Ofrecer al paciente diferentes opciones para que elija la más adecuada.
- **Cierre con beneficios:** Destacar los beneficios específicos que el tratamiento brindará al paciente.
- **Cierre por urgencia:** Crear una sensación de urgencia para que el paciente tome una decisión rápida.
- **Cierre por prueba social:** Usar testimonios o casos exitosos de otros pacientes para generar confianza.



LAS 4 TÉCNICAS DE CIERRE DE VENTA MÁS POTENTES

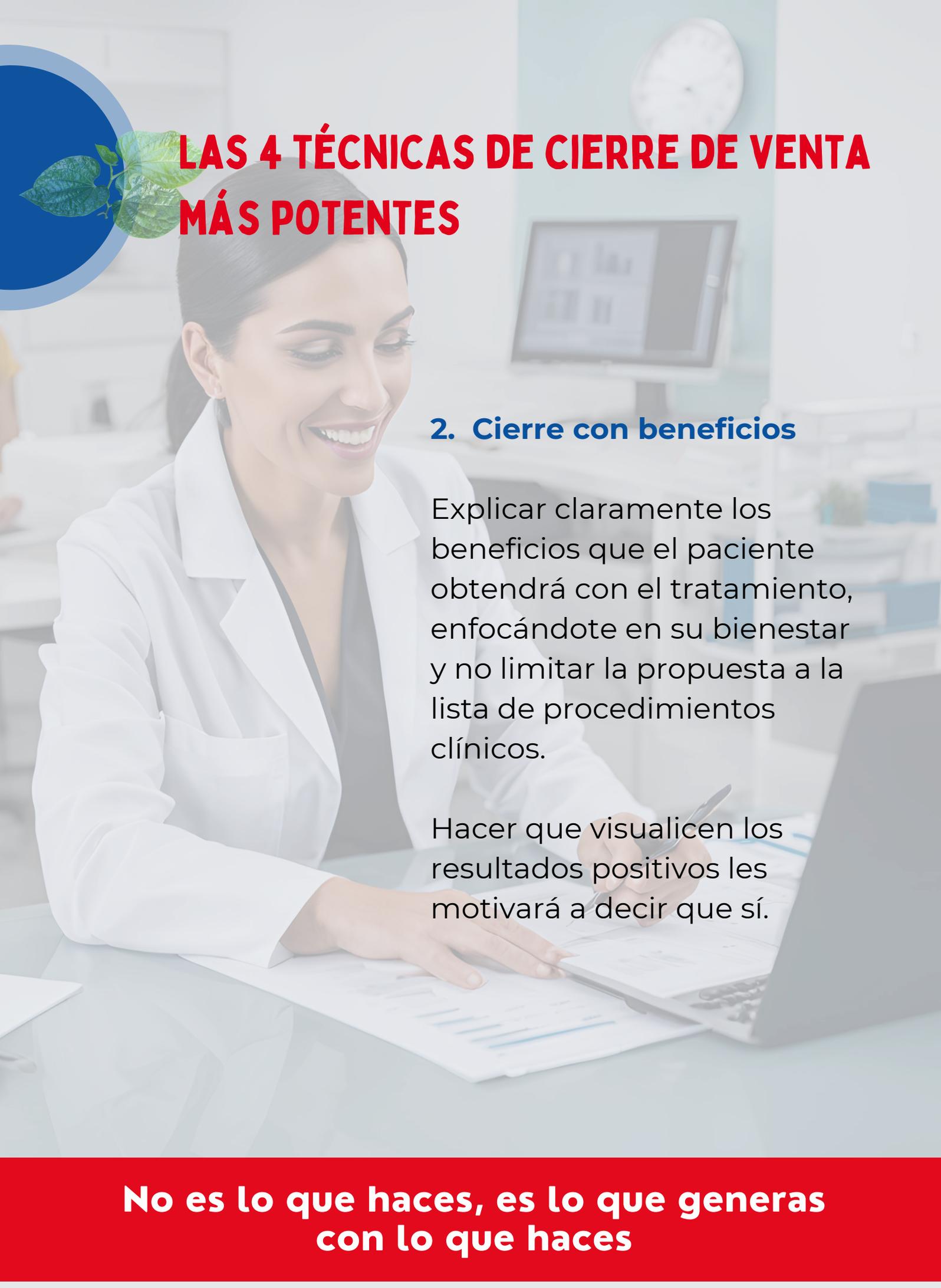
1. Cierre por opción

En lugar de forzar una única alternativa, presenta dos o tres opciones para que el paciente tenga control sobre su decisión informada.

Esto facilita que elija la opción que mejor se adapta a sus necesidades y presupuesto.

No le vendas al paciente, logra que te compre

A la carta, siempre es más fácil escoger



LAS 4 TÉCNICAS DE CIERRE DE VENTA MÁS POTENTES

2. Cierre con beneficios

Explicar claramente los beneficios que el paciente obtendrá con el tratamiento, enfocándose en su bienestar y no limitar la propuesta a la lista de procedimientos clínicos.

Hacer que visualicen los resultados positivos les motivará a decir que sí.

**No es lo que haces, es lo que generas
con lo que haces**



LAS 4 TÉCNICAS DE CIERRE DE VENTA MÁS POTENTES

3. Cierre por urgencia

Ofrecer incentivos o hacer notar la necesidad de actuar pronto (como descuentos o promociones) puede empujar al paciente a tomar una decisión.

La sensación de que podría perder una oportunidad valiosa lo invita a decidir más rápido.

**El tren no pasa dos veces
por la misma estación**



LAS 4 TÉCNICAS DE CIERRE DE VENTA MÁS POTENTES

4. Cierre por prueba social

Mostrar testimonios de pacientes satisfechos o casos de éxito aumenta la confianza del paciente en las capacidades de tu centro dental.

Saber que otros ya pasaron por la misma situación y lograron resultados positivos, hace que su decisión sea más segura.

Si otros lo lograron, yo también puedo



LAS 4 TÉCNICAS DE CIERRE DE VENTA MÁS POTENTES

CASO PRÁCTICO

Un consultorio dental ubicado en un barrio residencial ha notado que muchos de sus pacientes están solicitando servicios estéticos que no ofrecen actualmente y que son cada vez menos tolerantes a los efectos negativos de una infraestructura obsoleta, mal manejo de citas y servicio al cliente mediocre.

Tras analizar esta tendencia, deciden incorporar tratamientos estéticos como carillas y ortodoncia invisible, diversificando su oferta. Al mismo tiempo, implementan un sistema de citas en línea y lanzan un programa de fidelización con beneficios para clientes recurrentes.

A los seis meses, ven un aumento del 40% en las consultas y logran reducir las cancelaciones gracias a la optimización del proceso de citas y al nuevo enfoque en la fidelización. Con ello, están preparados para la deseada renovación del local.

MEJORO MI LADO EMPRESARIAL

1 Ofrecer opciones a los pacientes, respeta su autonomía, aumenta su sensación de control y facilita la toma de decisiones.

2 Enfocarse en las ventajas y los beneficios emocionales y físicos de la propuesta fortalece la relación con el paciente.

3 Crear urgencia de manera ética puede acelerar las decisiones y mejorar la eficiencia de tu práctica.

4 Las pruebas sociales refuerzan la credibilidad de tu clínica y generan confianza en potenciales pacientes.

MEJORO MI LADO EMPRESARIAL

odontomarketing



MEJORO MI LADO EMPRESARIAL