

# Cómo Generar Interés y Cerrar la Venta con Clientes Potenciales en WhatsApp

Esta guía te proporcionará una estrategia paso a paso para convertir a los clientes potenciales que te contactan por WhatsApp en clientes satisfechos. Aprenderás a identificar sus necesidades, construir confianza, compartir información valiosa, manejar objeciones y finalmente cerrar la venta de manera efectiva.

***Fedra González - Consultora Psicológica - Consteladora***



# Entendiendo las Necesidades y Motivaciones del Cliente Potencial

El primer paso para generar interés es comprender al cliente potencial. Pregúntale sobre su situación actual: ¿Qué lo motiva a buscar ayuda psicológica? ¿Qué tipo de problemas enfrenta? ¿Cuáles son sus objetivos? Escucha con atención y trata de conectar con sus emociones. Puedes usar frases como: "Entiendo que estás pasando por un momento difícil..." o "Me imagino que te gustaría encontrar una solución para...".

# Hacer Preguntas Clave para Construir Confianza y Conocer Mejor al Cliente

Las preguntas abiertas te ayudan a profundizar en la conversación y generar confianza. Pregunta, por ejemplo: "¿Puedes contarme más sobre tu experiencia?" "¿Qué esperas obtener de la terapia?" "¿Hay algo en particular que te preocupa?" Asegúrate de que tus preguntas sean relevantes para sus necesidades y que muestren tu interés genuino.

## 1 Ejemplo de Pregunta Abierta

"¿Qué te ha llevado a buscar ayuda psicológica en este momento?"

## 2 Pregunta Cerrada

"¿Te sientes ansioso?"

## 3 Pregunta Abierta

"¿Puedes contarme más sobre cómo te afecta la ansiedad en tu día a día?"

## 4 Pregunta Cerrada

"¿Has probado alguna técnica de relajación antes?"

# Compartir Información Valiosa y Personalizada Sobre Tus Servicios

No te limites a describir tus servicios de manera general. Adapta la información a las necesidades específicas del cliente. Puedes decir: "Basándome en lo que me has contado, te recomiendo..." o "Te puedo ayudar con..." Explica cómo tus servicios pueden beneficiarlo y cómo abordas los problemas que menciona. Puedes compartir ejemplos de casos exitosos o testimonios de otros clientes.

Servicio	Beneficios
Terapia Cognitivo-Conductual	Identificar y modificar patrones de pensamiento negativos que afectan tu bienestar
Terapia Interpersonal	Mejorar tus relaciones interpersonales y resolver conflictos
Psicoterapia Online	Flexibilidad y comodidad para recibir terapia desde cualquier lugar

# Destacar los Beneficios Únicos Que Tus Servicios Pueden Brindar

Muestra por qué eres la mejor opción para el cliente. ¿Qué te diferencia de otros terapeutas? ¿Qué enfoque único utilizas? ¿Qué resultados puedes ofrecer? Puedes decir: "Mi enfoque se centra en..." o "Utilizo técnicas innovadoras para..." Enfatiza las ventajas de tus servicios y cómo pueden ayudar al cliente a alcanzar sus objetivos.

## **Atención Personalizada**

Ajusto mi enfoque terapéutico a las necesidades individuales de cada cliente.

## **Experiencia y Habilidades**

Tengo más de 10 años de experiencia trabajando con pacientes con diferentes necesidades.

## **Resultados Demostrables**

Mis pacientes han experimentado mejoras significativas en su bienestar emocional.

# Manejar Objeciones y Dudas de Manera Empática y Profesional

Es normal que los clientes tengan dudas o objeciones. Escucha con atención, valida sus inquietudes y responde de manera clara y concisa. No te pongas a la defensiva. En cambio, muestra comprensión y ofrece alternativas o soluciones. Puedes decir: "Entiendo tu preocupación, es algo que muchos clientes me preguntan..." o "Puedo explicarte más sobre..."



## Validar

Reconocer las preocupaciones del cliente y mostrar empatía.



## Comunicación Clara

Explicar tus servicios de manera clara y concisa.



## Solucionar

Ofrecer soluciones a las objeciones del cliente.

# Invitar al Cliente a Tomar la Siguiente Acción Concreta

No dejes que la conversación se estanque. Sugiere la siguiente acción que debe tomar el cliente. Puedes decir: "¿Te gustaría programar una sesión de consulta gratuita?" o "¿Te interesa conocer más sobre mis servicios?" Facilita el proceso de reserva y asegúrate de que el cliente comprenda los próximos pasos. Puedes utilizar un enlace de WhatsApp para programar una llamada o enviar un folleto con más información sobre tus servicios.

1

## Generar Interés

Identificar las necesidades y motivaciones del cliente.

2

## Construir Confianza

Hacer preguntas clave para conocer mejor al cliente.

3

## Compartir Información

Proporcionar información valiosa y personalizada sobre tus servicios.

4

## Ofrecer Soluciones

Manejar objeciones y dudas de manera profesional.

5

## Tomar Acción

Invitar al cliente a programar una consulta.

# Cerrar la Venta de Manera Efectiva y Establecer Próximos Pasos

Cuando el cliente esté listo para contratar tus servicios, asegúrate de que comprenda los detalles del servicio, las modalidades de pago y las próximas sesiones. Puedes decir: "Me alegro de que hayas decidido trabajar conmigo. Para comenzar, necesitaremos..." Confirma los detalles con el cliente y asegúrate de que se sienta seguro y confiado en su decisión.