

## Manejar las Objeciones

Utilice la mente antes que la boca

La objeción es un signo excelente para el buen desarrollo de una negociación. La objeción debe ser acogida con interés y agradecimiento. Un principio categórico es: NO DISCUTIR JAMÁS. Toda objeción se contesta con una pregunta. En primer lugar **aislé** la objeción. Evite responder precipitadamente.

***Los vendedores no planean fracasar, pero a menudo fracasan al no planear.***

Anticípese a las objeciones y prepare sus respuestas por adelantado.

### 1- ES MUY CARO

Usted debe de contestar. Muy caro

Cuando aparece esta objeción el cliente está preguntando:

- 1- Por qué debo de pagar más.
- 2- No soy el que tomo la decisión.
- 3- Necesito financiamiento.

### **PREGUNTE**

a- ¿Comparado con qué?

b- En realidad, creo que somos bastantes competitivos. Si usted compara los beneficios del sistema contra la inversión total, se dará cuenta que realmente es el más competitivo.

¿Por qué considera que es demasiado de alto?

c- Pregúntele si lo que desea es **la solución más barata o la mejor solución por dinero.**

El precio no debe ser la consideración más importante. El valor por dinero es lo que cuenta. Su papel es restarle importancia al precio frente al cúmulo de beneficios que provee nuestro sistema.

d- Si el dinero no fuera un problema, ¿estaríamos haciendo negocios?

e- Si fuera usted a hacer un viaje en avión, ¿Quería usted que su avión lo llevara el piloto más barato, o el mejor piloto?

Comprador. <<¿Es obvio que el mejor! >>

Vendedor: << Exactamente ! Lo mismo sucede con nuestro producto. Nuestros clientes quieren lo mejor. Le gusta saber que siempre tienen excelencia a mano. ¿No es eso lo que usted quiere para usted y su familia?

Argumente: "Es una tontería pagar demasiado. Pero **es** peor pagar demasiado de poco dinero. Cuando uno paga demasiado lo único que pierde es un poco de dinero. Cuando paga demasiado de poco, a veces, lo pierde todo. Porque no cumple las funciones para la cual usted lo compró. Lo barato sale caro. ( Su compra no soluciona su problema o necesidad ).

## 2- LO VOY A PENSAR

Nunca salgas de una presentación con la promesa de "lo voy a pensar". Honestamente, en cuanto te marches, no habrá que pensar en nada. Y es muy probable que hayas perdido la venta. Un **no** es mejor que un lo voy a pensar. Hay que forzar al cliente a expresar sus verdaderas preocupaciones.

- a- ¿Puedo preguntarle que necesitas realmente pensar? ¿Hay algo que desea que le explique? ¿Tienes alguna duda?
- b- ¿qué parte desea pensar, la del pronto o la inversión mensual?
- c- Esto puede ser que necesite consultarlo con otra persona, si es así pregunte.  
¿Qué pregunta usted cree que le harán? Luego pregunte. ¿qué dirá usted? Ayúdele con las respuestas. (Actúe como facilitador)

## 3- NO LO NECESITAMOS, estamos contento con nuestro sistema actual.

- a- ¿Qué es lo que le gusta de su sistema actual?  
En este momento indíquele al cliente los extras que puede tener con nuestro sistema y como estos le ayudarían. Convierta al cliente en testigo de los beneficios de nuestro sistema.

## 4- EL COMPRADOR NEGATIVO Y NO IMPRESIONABLE.

- a- Yo creo de verdad que mí producto puede proporcionarle un valor, un servicio tremendo, y he hecho todo lo que sé para demostrárselo. Pero es obvio que he fracasado. Ayúdeme. ¿Dónde he fallado?

## 5- "Tengo que consultarlo con mi esposo(a)."

- a- Muy bien, es una decisión inteligente. Ahora pongamos todo en claro a fin de que su esposo(a) lo entienda bien, que parte deseas consultar:
  1. El producto
  2. La forma de Pago
  3. El pronto

## 6- NO HAY DINERO

- a- Precisamente por eso es que debe de invertir en este sistema. Si tienes poco fondos debes de invertir en un sistema que dure más y te proporcione mayor rendimiento por su dinero.

## 8. En estos momentos no puedo.

No se preocupe no tiene que ser hoy, que día le es más conveniente.  
**Use el método doble alternativa.**

## 9. No me interesa por el momento.

¿Qué parte no le interesa?  
La de la información de cómo podemos protegernos de los problemas respiratorios o la parte del sistema del hogar. Cuando conteste diga: pues no se preocupe le daremos sólo la parte que le interesa.  
**Saque la cita. Si dice que no, pues pregunte por qué no.**

## 10. Que me va a vender. Nada, a menos que me quiera comprar.

**11. Que quieres.** Absolutamente nada, lo que usted necesita es lo que le quiero ofrecer.

**12. Cuando estoy sacando una cita.**

*En este momento donde no ha podido sacar la cita diga las tres promesas.*

Sr., Sra. Rodríguez pensará usted que soy un vendedor ordinario y que probablemente la voy a obligar a comprar algo que no quiere o no necesita pero no es así. Pero para no caer en eso le voy a dar tres garantías.

1. No le daré una presentación muy extensa.
2. No voy a utilizar nada de presión para que usted compre.
3. Sí estoy más de 5 minutos es porque usted me lo pidió.

***En este momento saque la cita.***

HAZ LO QUE MÁS TEMAS Y VENCERÁS EL MIEDO.