

LAS OBJECIONES

Las objeciones es un mecanismo natural que nuestro cerebro pone en marcha cuando está valorando la toma de decisiones. Por tanto, es indicativo de que la persona quiere estar segura de la decisión que va a tomar. Es decir, que si contestamos correctamente esa objeción, el cierre está más cerca.

Esta fórmula funciona SIEMPRE. Apréndetela y siempre saldrás ganando ante una objeción. **NUNCA DISCUTAS, NI DES OPINIONES, APORTA HECHOS.**



OBJECIONES ANTES DE TERMINAR LA PRESENTACIÓN

- *“Juan, creo que estarías de acuerdo en que las decisiones son difíciles de tomar cuando uno no ha visto toda la información completa, ¿verdad?”*

- *“Está muy bien Juan, puede que esto no sea para ti, pero te animo a terminar de escuchar por unos cuantos minutos más y después de eso...”*

- *“Si esto no es para ti, entonces te agradezco por tu tiempo. Pero Juan, todavía me podrías ayudar. Ya sabes lo que estoy buscando, y tal vez me puedes dar un contacto que conozcas como referido. ¿Me podrías ayudar?”*

FÓRMULA INFALIBLE PARA CONTESTAR TODAS LAS OBJECIONES

Este sistema es infalible y debes aprenderlo para contestar cualquier objeción ya sea de producto o de negocio.

Por ejemplo, a la objeción *“¿Pero esos productos realmente funcionan?”*, contestamos siguiendo estos pasos:

- Paso 1. Ponerse en el lugar de la otra persona. Así crearemos una vía de comunicación. *“Entiendo lo que quieres decir. Antes pensaba como tú”*.
- Paso 2. Ahora contestamos la objeción CON HECHOS, NUNCA OPINIONES. Los hechos no se pueden discutir, son los que son. *“Sin embargo, una vez que he comprobado que he controlado 12 kilos de grasa, recuperado la energía y masa muscular, y me siento mejor que nunca, y que son productos presentes en más de 90 países y desde 1980, puedo decir que realmente funcionan”*.
- Paso 3. Convertir la objeción en un cierre. *“Te gustaría probar el retode3días, verdad?”*.