

# NeuroAcelerAcción

De Resultados y Bienestar.



Bogotá  
COLOMBIA

Querétaro  
MÉXICO

Ayacucho  
PERÚ

Quito  
ECUADOR

Buenos Aires  
ARGENTINA

Manizales  
COLOMBIA



6

## Gestión de Objeciones



**CREINMUS**  
Más allá de las Ideas



En esta guía te proponemos que abordemos algunas de las objeciones más comunes, y que en el área de comentarios, coloques otras objeciones que son relevantes para ti, aprender a gestionar o alguna objeción que identificas es valiosa y como la manejas habitualmente. En ese contexto, abordemos:

## 1. Objeción: Esta o es muy caro

Respuesta:

Hacer la siguiente pregunta ¿Comparado con que consideras que es muy caro?

Y que se quede pensando durante unos segundos hasta que responda, no digas nada hasta que no conteste.

Quizá la objeción real sea: Comparado con mi bolsillo o mi cuenta o mis ingresos actuales

Respuesta:

Siguiente pregunta que le vamos hacer es

¿Si tuvieras el dinero para hacer la inversión y recibir los beneficios que este producto tiene, logrando lo que te permite, lo harías?

Dejarle pensar unos segundos a que lo integre y que responda

Normalmente en el 90% de los casos es un rotundo SÍ

En este momento es hacerle soñar haciendo que una simple inversión de \$\$\$\$\$, puede lograr la vida que siempre ha soñado

Es hacerle proyectar con sus anhelos, lo que quiere en su vida y le dirás:

Te imaginas lo que pasaría en tu empresa, negocio o vida, si tomas acción y decidieras que sí...

¿A cuántas personas podrías ayudar?

¿A cuántas personas tú negocio puede impactar?

¿Cómo crecerían tus hijos si tú dijeras que sí?

Si tú dijeras SÍ, te voy a guiar para que te conviertas en la personas que necesitas convertir para lograr tus metas y por fin vivas la vida que deseas.

Y aquí silencio..... (El primero que habla paga)



## 2. Objeción: Lo tengo que pensar

Respuesta:

Te entiendo, (decir esta palabra, te entiendo, al cliente le haces pensar que estas de su parte, y ahí que tú también has estado en esta situación)

Acto seguido le dices

Te entiendo perfectamente (dile su nombre), que lo tengas que pensar por la cantidad de dinero que es,

Yo también he tenido situaciones como esta y sabes una cosa (dile su nombre de nuevo)

Siempre me hago la siguiente pregunta ¿Esta inversión o situación que tengo ahora, cuánto tiempo más puedo aguantarla?

Y sabes qué pasa con esta pregunta siempre (su nombre), que no hay nada que pensar debido a que esta situación no da espera.

¿Sabes por qué?

Porque quiero cambiar mi vida e ir al siguiente siguiente nivel en este momento,

Si tú quieres ir al siguiente nivel, toma la decisión de cambiar, mejorar y evolucionar tu vida.

Y ha sido necesario que de una forma responsable, tome la decisión que se alinea mejor a lo que deseo.

## 3. Objeción: Lo tengo que consultar con mi pareja o mi socio

Respuesta:

Te entiendo (su nombre)

Eso significa que cuando tienes que tomar una decisión importante en tu vida lo consultas con tu pareja/socio

Y sabes que (su nombre)

Tengo que felicitarte por ello, por consultarlo

Déjame que te haga una pregunta

Imagínate por un momento que estas con tu pareja/socio, conversando de esta situación o inversión que queréis hacer,

¿Qué crees que te diría?

Deja pasar unos segundos para que interiorice la pregunta que le acabas de hacer, ¿qué crees que te diría?

Normalmente la respuesta en un alto porcentaje es SÍ



Claro que sí!!!

Si tú dijeras que sí...

¿A cuántas personas podrías ayudar?

¿A cuantas personas tú negocio puede impactar?

¿Cómo crecerían tus hijos si tú dijeras que sí?

Si tú decidieras tener este producto y lograr las metas y los anhelos que tienes,

Y así poder vivir la vida que deseas.

Silencio absoluto!! El primero que hable paga!!

Y ya tendrías el cierre hecho, acto seguido y si la decisión es consonante con tu expectativa, le dices

Felicidades por esta decisión (su nombre)

Ten siempre presente que para manejar objeciones, puedes hacerlo usando estos 3 sencillos pasos, sea la objeción que sea.

**i. Empatía** (Nunca generes resistencia o antagonismo, la acción genera reacción, y si confrontas, aumentaran las emociones y reducirá la inteligencia para manejarlo), en ese sentido frases como (entiendo, comprendo, que este factor xxxx, es importante para su decisión, por supuesto no es el único. es una actitud inteligente, sabia, madura, responsable, Algunos de nuestros clientes....., todas las personas.....)

**ii. Contra argumentar haciendo preguntas inteligentes**, presentando afirmaciones, argumentos, hechos o datos, claros y contundentes, o utiliza la técnica de los testimonios desde una perspectiva positiva (el ejemplo de un cliente que te compró y lo bueno que le pasó), o desde una perspectiva negativa, el cliente que no compró, optó por otro proveedor, todo lo que le paso y como tuvo que regresar a comprarnos, habiendo perdido tiempo, dinero, esfuerzo, y en algunos casos, salud o vidas.

**iii. Retomar y continuar**, es después de ser empático, dar respuesta a la inquietud de forma contundente, y encontrar una reacción afirmativa de tu cliente, Retomar la presentación donde ibas y continuar con el proceso.

Es importante que realices esta actividad, respondiendo honestamente a cada pregunta, para poder tomar consciencia de ¿cómo estas actuando?, ¿la forma en que lo haces? y ¿los resultados que generas? Te invitamos a que compartas lo que encuentras de valor, para generar nuevos aprendizajes para ti y otros integrantes de la comunidad. Esperamos que esta actividad sea de utilidad para ti, y nos encontramos en el próximo ejercicio.

