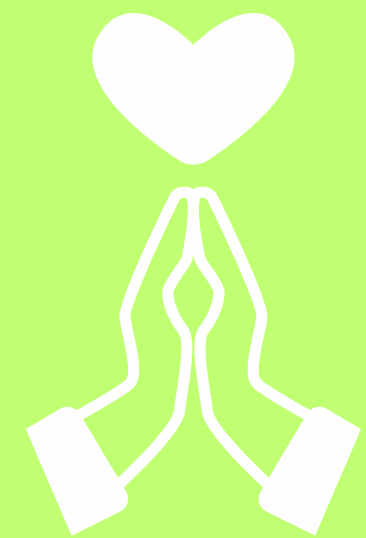


BIENVENIDAS

Aprovecha este momentico y escribe una lista con las bendiciones que tienes para agradecer el día de hoy.





TECNICAS DE MANEJO DE OBJECCIONES Y CIERRE DE VENTAS

NUESTRA MARCA





Introducción

Una objeción en ventas es cualquier impedimento presentado por el cliente para concretar una compra. Estas objeciones son motivos que pueden o no ser racionales, y que limitan al cliente a tomar una decisión de compra o a rechazar una oferta comercial, ya sea por el precio, nivel de adaptación o la competencia, entre otros factores.



Actividad



1. ¿Qué sabemos del producto asignado?
2. ¿Qué objeciones presenta ese producto?



5 / minutos

Objeciones más Comunes



- Es demasiado costoso
- Realmente no me alcanza el dinero
- Lo puedo conseguir más económico a la vuelta
- No conozco la marca
- Es que es un encargo
- ¿Pero usted si sabe de esto?
- Mejor le pregunto al médico
- El producto parece bueno pero tengo afán y quiero ver más
- Regáleme su tarjeta y yo la llamo
- Es que a mi me gusta que me atienda (xxxx) y no la veo



Ejercicio



¿Qué habilidades debo desarrollar para manejar las objeciones?



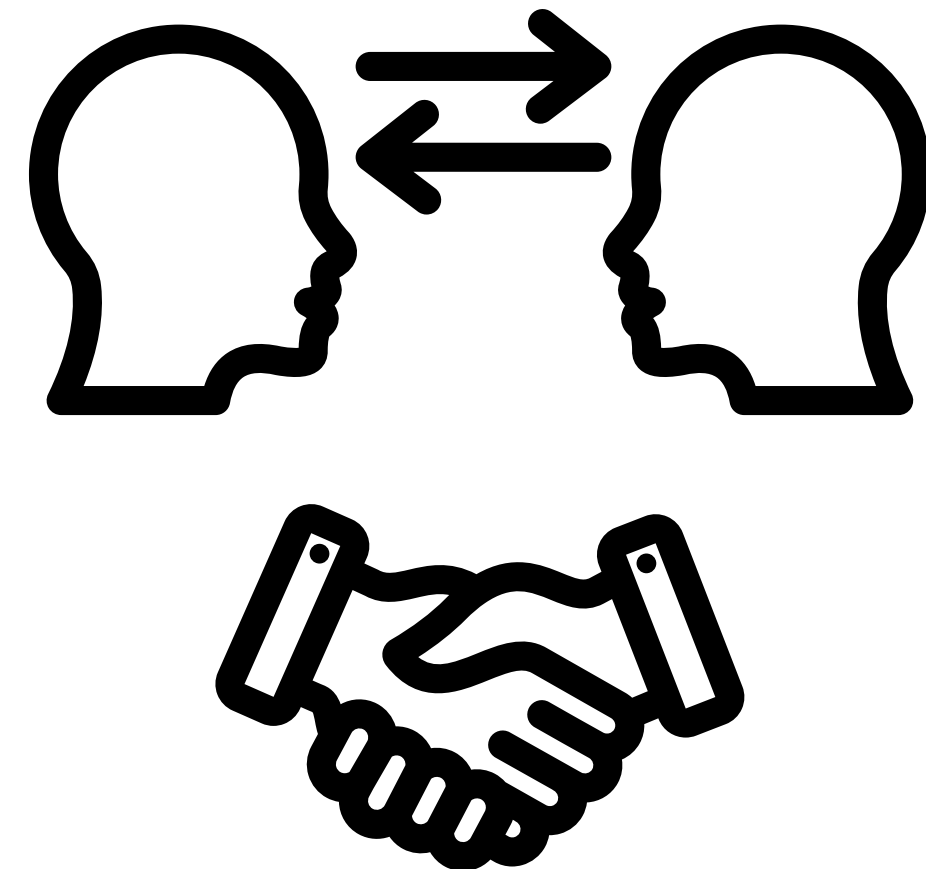
3 / minutos

En el proceso de la venta no
podemos perder:

Confianza



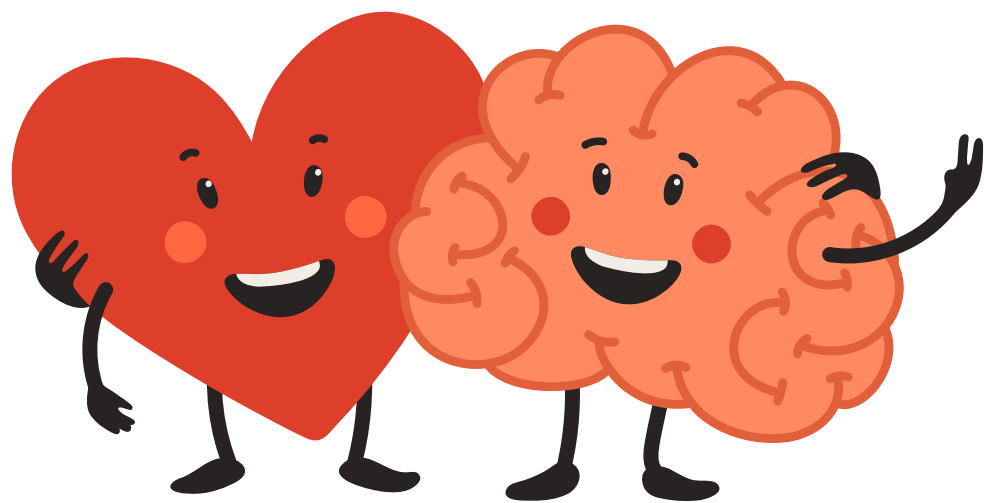
Empatía





Modelo de 4 acciones para el manejo de las objeciones

- Escuchar
- Reconocer
- Analizar
- Responder





Ejercicio

Matriz DOFA

Debilidades

D

O

Oportunidades

Fortalezas

F

A

Amenazas



5/Minutos



¡Muchas gracias!

Martha M