

Docente: irecta Najera aldo

Materia: método y técnicas

Trabajo: mapa conceptual

Alumna: Ruiz Dearcia Brenda Nalleli

Lic. En Administración de Empresas

Fecha:25 de julio del 2020



Que son las objeciones En una negociación y el proceso que debe seguir el vendedor Para manejar Correctamente sus objeciones

que son las objeciones en una negociación

Las objeciones son aquellas barreras u obstáculos que interpone el cliente para evitar la negociación

Suelen aparecer en tres momentos de la venta:

\*Durante el contacto inicial.  
• En la fase de argumentación.  
\* En el cierre de la venta

el proceso que debe seguir el vendedor Para manejar Correctamente sus objeciones

es una etapa del proceso de ventas en donde, luego de haber presentado un producto a un cliente potencial

Esta es la clasificación de objeciones por parte del cliente, para no comprar tu producto:

Por precio  
Por el producto  
Por la empresa  
Por el vendedor