



Objeciones de una negociación

Enrique Romero Farrera

Métodos y Técnicas de ventas

Aldo Irecta Najera

22 de Julio del 2020

Correo electrónico: enrique0760719@hotmail.com

**Una Objeción es un
Obstáculo que le
impide al cliente
tomar la decisión**

1. Al precio
2. Al momento
3. Al producto
4. A la marca
5. A la persona

CONCEPTO

TIPOS

**LAS OBJECIONES EN
LA NEGOCIACION**

PROCESO DE
LA VENTA

TAMBIEN QUIERE
DECIR

Que el cliente
demanda mas
información
para poder
tomar una
decisión de
compra

1. Recepción del cliente
2. Detectar necesidades
3. Presentar el Producto
4. Verificar interés del cliente
5. Superar las Objeciones
6. Cerrar la Venta
7. Ofrecer algo más
8. Despedida cordial

Proceso para
Manejar correctamente

Cambiar la
mentalidad
sobre las
objeciones

Es decir

Considerarlas
como una
oportunidad
de venta.

Llevar las
respuestas
preparadas
de antemano

Conocer

Ampliamente
ventajas
sobre el
producto

Incluir las en
la
presentación
para
desactivarlas
de manera
preventiva

Tener listas
las respuestas
ante
cualquier
negativa

Sáquelas a la
luz para
poder pelear

preguntar

Dudas
acerca del
producto o
bien.

responderlas
adecuadamen
te cuando
surjan en la
conversión o
venta

Resolver

Inmediatame
nte en pro de
la
negociacion