



**Universidad del Sureste UDS**

**Nombre del alumno:** José Artemio Morales Espinosa

**Nombre del docente:** Irecta Nájera Aldo

**Materia:** Métodos y Técnicas de Ventas

**Nombre del trabajo:** Mapa conceptual

**Cuatrimestre:** 6

**Carrera:** Administración de empresas

**Fecha / 23de julio del 2020**

# Objeciones

que son las objeciones

Una objeción es la razón que se propone a la dificultad que se presenta en contrario de una opinión o designo o para impugnar una proposición.

Algunos vendedores ven en las objeciones un obstáculo que les permite cerrar la venta.

Para fines de una negociación Una objeción comercial una objeción argumenta que plantea el cliente impedimento para ejecución de la compra.

En la etapa de negociación también es denominado finalización de negociación o de conclusión de la venta.

Que debe seguir el vendedor para manejar las objeciones

## Escucha

Esto implica no emitir juicios apresurados y prestar completamente atención a lo que dice el cliente.

## Anticiparse

Se puede ganar tiempo si se prevén con anticipación las posibles objeciones.

## Comprender

Si el cliente siente que el vendedor es empático con sus argumentos sentirá confianza en continuar con la negociación

## Refutar

Esta parte debe ejecutarse con respeto, paciencia, e inteligencia. a manera de distinguir si se trata de una objeción o una excusa