



8414-1662



TALLER

Manejo de Objeciones *convierta objeciones en ventas!*

Muchos vendedores ven las Objeciones del Cliente como una amenaza, como una barrera que no me deja vender. En realidad las OBJECIONES REALES son llamados del cliente cuando realmente tiene interés en comprar, pero quiere que usted le ayude a aclarar sus temores, dudas e incertidumbres. Lo contrario de las objeciones es el desinterés del cliente. Las objeciones son en realidad los peldaños de la escalera al cierre.

Con la actitud correcta, las objeciones son las brechas que el cliente necesita llenar para poder comprar. Usted aprenderá que hay tres grupos de objeciones: (i) pretextos, (ii) impedimentos, y (iii) objeciones reales. Si usted logra extraer las objeciones del cliente y responderlas con la actitud correcta, estará más cerca de cerrar esa venta.

APRENDERÁ CON NOSOTROS COMO RESPONDER
POSITIVAMENTE A LAS OBJECIONES DEL CLIENTE



Prueba escriba de evaluación de contenidos con reporte a la gerencia.



Le queda a la empresa como **Valor Agregado** el **Manual de Objeciones**: un documento que le ayudará a su equipo a dar respuesta estándar, a las objeciones más comunes de su cliente.



Tiempo del taller: 180 min



Yurán Bonilla ybonilla@grupoalliancecr.com
Tel: 4081-6572 o 8414-1662

80/80

La llamamos la regla 80/80. Más del 80% de los compradores presentan objeciones al comprar. Más del 80% de los vendedores frenan la venta ante esas objeciones.