VENDE PLATICANDO · CAPÍTULO 12

Mi manual de objeciones

Una objeción no es un "no": es una oportunidad disfrazada. Escribe tus mejores respuestas y conviértelas en el manual de tu equipo.

1 Precio

Suena así: *"Está caro", "No tengo presupuesto".*

Consejo: Valida su percepción y refuerza el valor y los beneficios, no solo el precio. Usa casos de éxito y comparativas.

MI MEJOR RESPUESTA

ELEMENTO DE APOYO QUE USO

2 Tiempo

Suena así: *"No tengo tiempo ahora", "Lo haré más adelante".*

Consejo: Muestra opciones flexibles y ayúdalo a visualizar el impacto de empezar hoy.

MI MEJOR RESPUESTA

ELEMENTO DE APOYO QUE USO

3 Confianza / Riesgo

Suena así: *"No sé si funcionará", "Me da miedo cambiar".*

Consejo: Usa testimonios, garantías y resultados comprobados.

MI MEJOR RESPUESTA

ELEMENTO DE APOYO QUE USO

4 Falta de información

Suena así: *"No entiendo bien cómo funciona".*

Consejo: Simplifica y muestra ejemplos claros, visuales y directos.

MI MEJOR RESPUESTA

ELEMENTO DE APOYO QUE USO

Bitácora de objeciones

Cada vez que recibas una objeción, anótala junto con la respuesta que diste y el resultado. Con el tiempo tendrás tu propio manual, hecho a la medida de tu negocio.

#	FECHA	LO QUE DIJO EL CLIENTE	TIPO	RESPUESTA QUE DI	RESULTADO
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					

💡 **Tip Vende Platicando:** la mayoría de las objeciones se resuelven solas desde Prospecto de Marketing: al personalizar y hacer Preguntas Poderosas detectas las dudas antes de que se vuelvan barreras. Revisa esta bitácora con tu equipo cada mes.