



## GESTIÓN OBJECIONES DE LOS CLIENTES (instrucciones)

## OBJECIONES CONOCIDAS

| OBJECCIÓN              | NOSOTROS                                                                                               |
|------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| No me interesa         | ¿Por qué motivo?                                                                                       |
| No tengo tiempo        | Precisamente le llamo para concertar una cita cuando le venga mejor                                    |
| Me lo tengo que pensar | Por supuesto, se trata de un tema importante pero recuerde que nuestra oferta termina el próximo día 1 |
| Envíeme información    | Por supuesto, nos sería de más utilidad enviarle una propuesta personalizada                           |
| Ya tengo un proveedor  | Claro, pero por qué no probar con nosotros por si su proveedor falla                                   |
| Es demasiado caro      | Le entiendo, pero hablamos de lo mismo?                                                                |
| No tengo dinero        | No se preocupe lo puede pagar en tres meses<br>Disponemos de financiación a su medida                  |
| Yo no decido           | Con quién podría hablar sobre mi propuesta                                                             |
| No tenemos presupuesto | Si lo prefieres podemos hablar antes de que cerréis el presupuesto del año que viene                   |

## NUEVAS OBJECIONES DESCUBIERTAS Y NOSOTROS

| OBJECCIÓN | NOSOTROS |
|-----------|----------|
|           |          |
|           |          |
|           |          |
|           |          |
|           |          |
|           |          |
|           |          |
|           |          |
|           |          |
|           |          |

En esta tabla iremos poniendo nuevas objeciones que descubramos en las conversaciones telefónicas y que completen nuestra lista inicial (objeciones conocidas) para mejorar los ratios de éxito de las llamadas telefónicas