neodonto QUIZ

¿Cuándo resolver las objeciones?

Para que la gestión de las objeciones sea efectiva, deberá ser resuelta en el momento apropiado. Te planteamos 3 escenarios:

1) Antes de que la ponga el paciente

A esta técnica se la denomina preventiva. Se usa cuando la respuesta puede ser de gran efectividad. Generalmente la provoca el propio doctor. Durante la visita conduce al paciente a presentar una objeción concreta o es él mismo quien la plantea: "Llegados a este punto, Vd. se preguntará..", Lo que estamos haciendo realmente con esta técnica es brindar al paciente una objeción para que la haga suya y poder darle una respuesta inmediata y de gran efectividad.

2) En el momento de plantearla

Este caso es el más normal. La resolvemos y continuamos, a no ser que nos interese posponer su respuesta.

3) Más adelante

Cuando nos interese hacerlo. Se nos plantea una objeción que sabemos quedará resuelta cuando lleguemos a un determinado punto de la visita, pospondremos su respuesta no si dar las oportunas explicaciones al paciente: "Si no le importa, Sr. Martínez, el tema del importe del tratamiento ya lo hablará usted con mi auxiliar al finalizar la visita y estoy convencido que le quedará perfectamente resuelta su duda, ahora mejor nos centramos en el diagnóstico y el tratamiento".

Jamás contestarás una objeción cuando.

1. No sepas el móvil de compra insatisfecho.
2. Es débil, pueril, o intenta confundirte.
3. No sabes la respuesta o como reconducirla.

neosalut
Inteligencia Comercial Clínica

© 2017 Albert Isern Sabadi, todos los derechos reservados.
Prohibida su copia, distribución o divulgación tanto parcial como total sin autorización expresa.
www.neodontoquiz.com | hola@neodontoquiz.com