




## Aprendiendo de las objeciones

Esta es la cuarta entrega relacionada con la gestión de las objeciones. **En este caso te queremos ofrecer un ejemplo práctico basado en la primera visita de una persona de edad avanzada**, y queremos mostrarte como reaccionar de forma correcta o incorrecta ante sus objeciones. Debes recordar que una objeción no es una barrera que debes saltar, mas bien es un **enigma que debes resolver**.

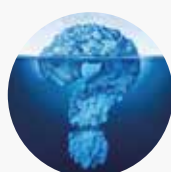
El método **Inteligencia Comercial Clínica** esta diseñado para aumentar la rentabilidad a través de conseguir cambiar la visión de salud de los pacientes estratégicos. Para conseguir tal cambio es necesario un trabajo en equipo. Esta colaboración también debe incluir la gestión de objeciones, ya que **no será solo el doctor quien se las encuentre, sino también el resto del personal de la clínica**.

	Objeción del paciente	Reacción incorrecta	Reacción correcta
<p>Doctor/a</p> <p> <b>En el box</b></p>	"Tengo miedo, que poco me gusta estar aquí"	"No te preocupes. No pasa nada. Estás en buenas"	"Es cierto. Hay muy pocos pacientes que se sienten a gusto aquí. ¿Has tenido alguna mala experiencia antes?"
<p>Doctor/a</p> <p> <b>Diagnóstico</b></p>	"¿Y me tengo que hacer todo esto? Pero si no me duele, ... seguro que no me lo puedo hacer, esto va a ser mucho dinero..."	"Pues claro que te lo tienes que hacer todo porque es lo que necesita tu boca. Mira como te faltan dientes y no puedes comer."	"¿Sabes porque tienes tantos problemas? Porque nunca han abordado tu boca con una visión completa de salud y te han ido haciendo parches. ¿Quieres continuar con problemas o tener salud? Sobre el dinero, es cierto que va a ser una cantidad importante, lo que te puedo asegurar es que cuanto más tiempo esperes más dinero será. Por las formas de pago tenemos facilidades, sin embargo, la salud o se tiene o no se tiene."
<p>Recepción / Atención al paciente</p> <p> <b>Valoración económica</b></p>	"Uff ... ves lo que yo decia. Es mucho dinero. Hacemos mejor una parte del tratamiento. Total, yo ya soy muy mayor y para lo que me queda..."	"Pero tu lo que necesitas es calidad de vida. Necesitas comer."	"¿Qué edad tiene Sr/a ...? Usted lleva toda la vida luchando, ¿Verdad? y ¿Usted cree que no se merece estar bien y tener salud y por el tiempo que le queda? Con lo mucho que ha luchado. Yo si fuese usted no me lo pensaría ni un minuto, lo tendría muy claro... En salud no tiene sentido hacer parches".

Aprende más sobre como gestionar objeciones en nuestro blog



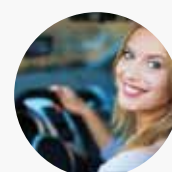
Video: Objeciones del paciente



¿Seguro que es una barrera?



Bailando en la clínica



Reconducir las objeciones del paciente