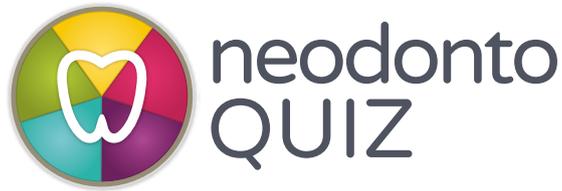




Guía práctica en 10 pasos





Para conseguir que la gestión de las objeciones sea lo más sencilla y eficaz posible, hemos elaborado esta sencilla guía con 10 pasos que seguro podrás memorizar y te ayudará a gestionarlas durante la visita con el paciente.

- 1) Nunca enfrentarse, llevar la contraria o dudar de lo que expresa el paciente.
- 2) Aceptar su objeción: haciéndole ver que entendemos sus temores y dudas.
- 3) Expresar nuestro punto de vista con argumentos cortos y concisos.
- 4) Debemos practicar la escucha activa (asentir, reformular, mirar a los ojos, sonreír...)
- 5) **SIEMPRE TIENES QUE ESPERAR LA OBJECCIÓN. SI NO HAY OBJECCIÓN NO HAY INTERÉS.**
- 6) Utilizar testimoniales de otros pacientes en situaciones parecidas.
- 7) **El deseo de comprar aumenta cuando el paciente dice SI, disminuye cuando dice no.**
- 8) **Debemos identificar: el obstáculo clave (impide comprar) y el beneficio clave (deseo del paciente).**
- 9) Es "bueno" que salgan las objeciones, ya que quiere decir que se interesa por el tratamiento, que está pensando de forma consciente o inconsciente hacerse el tratamiento.
- 10) El secreto de las objeciones: **ESTAR PREPARADO PARA RECONDUCLAS.**