



# MANEJO DE OBJECIONES

## PRESENTE

Por este medio, tengo el gusto de presentarle la propuesta para el curso de capacitación diseñado específicamente para satisfacer una serie de necesidades concernientes a el área comercial:

- Manejo de objeciones de venta.
- Proceso intelectual de una venta consultiva.
- Manejo de soluciones.
- Cambio de modelo de venta.
- Argumentación débil.

En base a estas y otras premisas, me permito introducir la propuesta del curso de:

## Manejo de objeciones

Temario que está basado en una metodología de instrucción que parte del entrenamiento presencial, utilizando diferentes técnicas de aprendizaje como role play, mesa redonda, cuestionarios, debate y/o trabajo en equipo.

**DURACIÓN: 8HRS**



## Manejo de objeciones

### Objetivos:

- Aprender a manejar las objeciones de venta.
- Comprender el argumento central de las objeciones de venta.
- Cambiar la forma de pensar para las ventas.
- Anticiparse a los argumentos.
- Conocer la metodología básica para el manejo de objeciones.

### Dirigido a:

- Gerencia y ejecutivos comerciales.
- Ejecutivos de compras.
- Ejecutivos de atención a clientes.

### Al concluir el curso:

- El participante aprenderá a manejar objeciones de venta.
- El participante comprenderá de distinta manera los argumentos de los clientes.
- El participante podrá anticiparse a los hechos en las ventas.
- El participante aprenderá técnicas esenciales para el manejo de objeciones de venta.



# Manejo de objeciones

## Módulo 1: Manejo de Objeciones.

Las objeciones en las ventas deben entenderse como una serie de argumentos que son arrojados para minimizar el riesgo de compra... el objetivo es aprender a anticiparse.

- a) ¿Qué son las objeciones?.- Médula espinal de nuestro estudio.

## Módulo 2: La argumentación de ventas.

Conociendo su producto y/o servicio, aprenda argumentación efectiva.

- b) ¿Qué vendemos? ¿A quién le vendemos?.- Manejo estratégico de soluciones y beneficios.

## Módulo 3: El miedo, la gran barrera.

Genere empatía con su cliente.

- c) Comprenda los riesgos del cliente.- Entienda el miedo natural al momento de la compra.
- d) 4 sencillos pasos para el manejo de objeciones.- Los 4 pasos para el éxito en la argumentación

## NUESTRA PROMESA DE VALOR:

- Nuestra garantía de Calidad es alcanzar las metas establecidas en de la mano con nuestro cliente, no solo impartimos capacitaciones, **nos aseguramos de que el cambio se implemente**
- **Tenemos más de 450 cursos** desarrollados en los ámbitos más importantes de las empresas industriales y corporativas
- Contamos con un pool de **más de 100 instructores** expertos a nivel nacional
- Nuestro proceso de atención a clientes está basado en la **metodología DMAIC y PDCA de Lean Six Sigma**
- **Nuestros cursos pueden ser** presenciales, virtual en vivo o bien en nuestra plataforma de aprendizaje WINGS
- Cada uno de nuestros cursos se desarrolla **específicamente de acuerdo al requerimiento de nuestro cliente**
- Nuestra política de reclutamiento y evaluación de instructores nos permite seleccionar solo a los mejores y respaldarlos con la calidad de nuestra metodología



EXPERTOS  
GENERANDO  
SOLUCIONES

**Querétaro**

Milenio 3 C.P.  
76060, Querétaro  
+52(442)926-702  
1

**CDMX**

Plaza Carso  
Lago Zurich 219 Torre 2 Piso 12 Int.  
"A" Col. Ampliación Granada Del.  
Miguel Hidalgo, CDMX C.P. 11529  
+52 1 (55) 84 38 02 40  
Extensión: 421 8240

**Guadalajara**

Torre Skalia  
Av. Empresarios #135  
Piso 7 Col. Puerta de  
Hierro, Zapopan Jalisco  
C.P. 45116  
+52 1 (33) 88 52 07 19

**Monterrey**

Torre Avalanz  
Batalión de San Patricio  
109 Sur. Col. Valle  
Oriente. San Pedro  
Garza. Garcia, N.L. C.P.  
66260  
+52 1 (81) 5000-9203