



CÁMARA DE  
COMERCIO  
E INDUSTRIA  
DE EL SALVADOR

---

## MODULO VIII - COMO NEGOCIAR LAS OBJECIONES

---

Programa incrementando la competitividad para la venta



¡BIENVENIDO!

Estamos en el módulo sobre ¿Cómo Negociar Las Objeciones? en las siguientes horas, actualizarás tus conocimientos en el tema

## ¿QUÉ SON LAS OBJECIONES DE VENTAS?

Algunas objeciones son sólo respuestas automáticas reflejas o simplemente actitudes que los clientes han sido condicionados o programados para decirle a los ejecutivos de ventas.

La experiencia nos demuestra que normalmente estas objeciones son simplemente fantasmas.

Muchas veces el cliente está listo para comprar y simplemente siente temor ante la alternativa de tomar una decisión inmediata.

En la mayoría de los casos si los temores del cliente fueran eliminados, compraría en el acto, así de simple.

Las objeciones de ventas es un concepto que forma parte del día a día de cualquier ejecutivo de ventas. Existen muchos ejecutivos que, en cuanto el cliente les pone la primera objeción, se echan a temblar.

Muchas veces el cliente está listo para comprar y simplemente siente temor ante la alternativa de tomar una decisión inmediata. En

la mayoría de los casos si los temores del cliente fueran eliminados, compraría en el acto, así de simple.

Otras objeciones no significan necesariamente “no”, simplemente significan “todavía no”, son simplemente pedir más información.

Las objeciones son algo natural en toda negociación, lo que debemos diferenciar es: las verdaderas o sinceras de las falsas.

**Las verdaderas** o sinceras a su vez se dividen en objetivas y subjetivas:

- **Las objetivas** responden a que no hay recursos económicos para comprar o que el producto realmente no responde a sus necesidades.
- **Las subjetivas** surgen porque no entendió la argumentación por lo tanto no ve las ventajas de comprar.

**Las falsas** también se conocen como pretextos y son argumentos que el cliente expone y no tienen asidero, son fáciles de detectar, ocurre cuando se invita al cliente a comentar sus dudas o su preocupación, no es aconsejable esta invitación, y si esto ocurriera es aconsejable no entrar en confrontación; lo mejor es inducirle a analizar otros aspectos que puedan serle de utilidad dejando abierta la posibilidad de otra entrevista.