



---

# **GUÍA INFALIBRE PARA SUPERAR LAS 9 OBJECIONES DE VENTA MÁS COMUNES**

---

**smart****business**



**PARA MEJORAR LA TASA DE CIERRE DE VENTA ES CLAVE **SUPERAR OBJECIONES.****

- ✓ Prepárate previamente.
- ✓ Profundiza e identifica la objeción real.
- ✓ Lucha cada objeción sin darte por vencido.

## 9 OBJECIONES FRECUENTES EN B2B:

1. No tengo presupuesto.
2. Me parece caro.
3. Ya tenemos un proveedor.
4. No tenemos tiempo ahora.
5. No es nuestra prioridad.
6. Envíame la información por email.
7. No me interesa.
8. Me lo tengo que pensar.
9. Yo no decido.

## OBJECCIÓN 1

### **NO TENGO PRESUPUESTO**

Te entiendo (**nombre**), es una inversión importante y la mayoría de los clientes con los que me reúno no tienen presupuesto aunque los beneficios son demasiado buenos para esperar a tenerlo.

Normalmente encuentran la manera de conseguirlo y gracias a eso ahora (**citar el beneficio principal – ej.: tienen un sistema que les permite generar reuniones de venta mes a mes**)

## OBJECCIÓN 2

### **ME PARECE CARO**

Entiendo que es una inversión importante (**nombre**) aunque todo depende de lo que consigas a cambio. ¿Cuánto vale conseguir (**citamos el beneficio principal**)?

Ejemplo ¿**Cuánto valor tener un sistema que te genere una entrada regular de clientes?**

## OBJECCIÓN 3

**YA TENEMOS UN PROVEEDOR.**

(Nombre) me imagino que estáis contentos con ellos (*silencio*).

¿Estaríais abiertos a conocer nuevas formas de (citar el gran beneficio – generar reuniones de venta mes a mes de forma semi automatizada)? Por si en un futuro queréis cambiar.

## OBJECCIÓN 4

### **NO TENEMOS TIEMPO AHORA**

Lo entiendo (**nombre**), inicialmente requiere de una inversión por vuestra parte de X horas pero los beneficios son tan grandes que todos nuestros clientes están felices de haberlo hecho.

Gracias a esa inversión en tiempo hoy están (**beneficio principal – ej.: generando más leads cualificados y han incrementado sus ventas**)

## OBJECCIÓN 5

### **NO ES NUESTRA PRIORIDAD AHORA**

De acuerdo (nombre), me has comentado que necesitáis (citar su objetivo – **para generar leads cualificados mes a mes sin invertir en publicidad**) y nuestro producto puede ayudarte a conseguirlo, verdad?

Me ayudaría mucho entender qué es lo que echáis en falta.



## **OBJECIÓN 6**

### **ENVÍAME LA INFORMACIÓN POR EMAIL**

(Nombre) puedo enviarte lo que necesites sobre mi producto/servicio pero para entender lo que necesitáis realmente y ver cómo os podemos ayudar, necesito que hablemos 10 minutos.

## OBJECCIÓN 7

### **NO ME INTERESA**

(Nombre) si te he entendido bien, me has comentado que necesitáis (citar su objetivo – ej: generar leads cualificados y cerrar más ventas) y nuestro producto puede ayudarte a conseguirlo, verdad?

¿Qué es lo que no te acaba de encajar? Me ayudaría mucho entenderlo.

## OBJECIÓN 8

### **ME LO TENGO QUE PENSAR**

Normal (**nombre**), entiendo que tengas que pensarlo.

¿Cuánto tiempo necesitas para pensarlo? (*le dejamos hablar*)

Perfecto, igual puede ayudarte si te envío alguna información adicional. Para ayudarte mejor a decidir ¿qué es lo que necesitas pensar exactamente? ¿el servicio o el precio?

## OBJECCIÓN 9

### **YO NO DECIDO**

De acuerdo (**nombre**), ¿quién es la persona que decide?

Si quieres, para facilitarte el tema, puedo presentarle la propuesta yo en una reunión de 20 minutos y así puedo resolver cualquier duda que pueda surgir. Te parece?