

1

¿Cuáles son las objeciones que tendría un cliente potencial **sobre tu trabajo?**

Ej: Es muy caro, no tenés suficiente experiencia, tu equipo de trabajo es muy pequeño, no me das garantías, etc.

2

De esas objeciones, ¿cuáles son las 3 **más comunes?**

3 ¡A defender las objeciones!

Siempre habrá alguien mejor, más barato, más habilidoso, más experimentado que tú. Pero si sabes el valor que tu trabajo trae a tus clientes, no habrá competidor que pueda llevárselos.

1. Selecciona una de las tres objeciones.
2. Explica como podrías posicionarte ante esos dos tipos de competidor.

El siguiente es un ejemplo:

Objeción 1 (ejemplo): *“Tu trabajo es muy caro”*

Freelancer con
menos experiencia

Tú

Empresa
establecida

*Él/Ella cobra más barato,
pero apenas está iniciando
su carrera profesional.*

*Tengo la experiencia suficiente
para solucionar X problema en
menor tiempo y con mayor
efectividad.*

*El cliente paga más, pero a la
larga tendrá mayores ganancias.*

*Es mucho más cara. No es
competencia.*

Objeción 1:

Freelancer con
menos experiencia

Tú

Empresa
establecida

3 ¡A defender las objeciones!

Objeción 2:

Freelancer con
menos experiencia

Tú

Empresa
establecida

Objeción 3:

Freelancer con
menos experiencia

Tú

Empresa
establecida