

Profundización Teórica: Gestión de Objeciones y Cierre

Módulo: Módulo 3

Sesión: Sesión 12

Duración: 1.5 Horas

Objetivo de la sesión: Finalizar el acuerdo con autoridad.

1. Gestión de Objeciones Blindadas (20 min)

El dato como escudo. Si el cliente dice 'es caro', devolvemos el cálculo del ROI.

2. Pre-Cerrado Psicológico (20 min)

Asegurar que el cliente entienda que él es quien necesita el sistema, no nosotros su dinero.

3. El Número de Tranquilidad (20 min)

Fijar el compromiso basado en el monto que le da libertad al cliente.

4. Acuerdo de Intenciones (20 min)

Pasos legales y de compromiso para pasar a la construcción.

5. Competencia Final de la Sesión

Al finalizar estos 90 minutos, el participante podrá aplicar con autoridad los conceptos de esta sesión para avanzar en la arquitectura de un ecosistema rentable.

Analogía para recordar:

Una objeción es un síntoma de miedo al riesgo; el dato duro es la anestesia que permite avanzar con el tratamiento.