



# CARLOS FLORES

---

## CÓMO REBATIR OBJECIONES

---

Recuerda que las objeciones, en la gran mayoría de casos, no son razones reales para no realizar la compra, simplemente son miedos que tendrá tu prospecto.

Es vital que conozcas esos miedos y entiendas sus razones. Este ejercicio te ayudará a entender esos miedos y crear una lista de razones por las que tu prospecto debe proceder con la compra.

Problemas que pueden surgir al realizar la compra de mi producto	Soluciones para resolver los posibles problemas que pueden surgir con la compra