

LAS 11 **OBJECIONES**

Mas comunes del network marketing

por **Anthony Martinez**

Hola,

Mi nombre es **Anthony Martínez** y he creado esta guía práctica de Las 11 objeciones más comunes en network marketing, basada en mi experiencia, práctica y años de dedicación a este mundo y al mundo de los negocios. Uno que me ha permitido formarme y crecer y del que hoy te quiero compartir lo que más ha funcionado para mí, para que tú también logres los mejores cierres, de forma profesional, con postura y creencia.

Quiero destacar algo muy importante y es la preparación interna. Siempre, antes de un cierre, pon una intención y, en tu corazón, instala la certeza de que lo que tienes para ofrecer será una bendición para la vida de esa persona, quien te lo agradecerá. Actúa con la confianza de que tienes una mina de oro en tus manos y, sobre todo, que siempre llegarán a ti las personas correctas.

Te invito a creer siempre en que, si esa persona es para el negocio, te va a pagar con amor, felicidad y convicción y si no, no pasa nada, deséale lo mejor. Recuerda que no todos te dirán que Sí y que ese No para nosotros significa una nueva oportunidad, que estás cerca al próximo Sí y, además, que podrás seguir aprendiendo y mejorando.

1

Para tener en cuenta
Recuerda que un buen cierre es un buen sí o un buen No y lo que más buscamos es sacar la verdad porque es común que las personas no digan lo que realmente piensan o sienten al momento de darnos objeciones.

Para mí un cierre es igual a servir y una venta es igual a ayudar a bendecir. Esa es la relación que me gusta tener con las ventas y cierres. No es manipular, es ayudar a las personas a tomar la mejor decisión, sin importar si es un buen Sí o un buen No.

Lo esencial es que, si sientes que este mundo no es para esa persona, con toda confianza y tranquilidad se lo puedas expresar y si es a ti a quien se lo dicen, también puedas aceptarlo con calma. No obstante, si identificas que aquella persona sí es para el negocio, puedes, con convicción y postura, ayudarla a entrar teniendo claridad de las soluciones y preguntas claves que a continuación te compartiré.

PREGUNTAS CLAVES DE CIERRE:

Preguntas claves de cierre:

- ¿Qué fue lo que más te gustó?
- ¿Viste una oportunidad para ti?
- ¿Te ves dentro del negocio?
- ¿Esto resuena contigo?

Ahora sí, aquí están las 11 objeciones más comunes que he identificado con base en mi experiencia:

CONTENIDO

1

Lo voy a pensar después te digo

2

No tengo dinero

3

No tengo tiempo

4

No me gustan los negocios multinivel

5

Eso es una piramide

6

No me gusta estar convenciendo a la gente

7

Tengo que consultarlo con mi pareja

8

Es que en estos negocios siempre gana el de arriba

9

Que garantías tengo

10

Es que lo veo muy caro

11

He conocido personas que ha fracasado en estos negocios

1. LO VOY A PENSAR DESPUÉS TE DIGO

Ejemplo 1

Tú: Perfecto, mira, [Nombre], ¿sabes qué? Yo haría lo mismo. Es normal que te lo tengas que pensar. Dime, ¿cuánto tiempo necesitas para pensarlo: dos días o dos semanas - AISLAMOS LA OBJECION

Cliente: Mmm, quizás con dos días está bien.

Tú: Da igual si te tomas dos días o dos semanas. Al final tú vas a tomar la decisión haciéndote tres preguntas. ¿Las puedo compartir contigo?

Cliente: Sí, dime.

Tú: Lo primero es si tienes el dinero para invertir en el negocio. Lo segundo es si este negocio cumple las funciones que tú quieres.

La tercera es si tú realmente estás dispuesto a adquirir este producto o servicio, usarlo y, de verdad, sacarle partido.

¿Cuál de estas 3 opciones ronda tu cabeza? Y ASI VAMOS A LA RAZ DEL PROBLEMA

Cliente: Mmm, sí puedo pagarlo.

Tú: Si fuera gratis, ¿tú lo harías/llevarías?
AQUÍ VEREMOS SI ES UNA OBJECCION O SI NO CONFÍA EN NOSOTROS.
QUIZÁS EL PRECIO LO PUEDE PAGAR.

Cliente: Claro que sí.

Tu: ¿Si tuvieras el dinero también lo harías?

Cliente: Sí.

Tú: ¿Qué te parece si antes de que te vayas/ cortemos exploramos las opciones para que hoy mismo puedas arrancar?

Cliente: Eso estaría bien.

Ejemplo 2

Tú: Me parece bien, una pregunta (nombre), ¿si tú lo hubieras pensado ya, que habrías decidido?

Tú: Me parece perfecto, ¿te llamo entonces mañana por la mañana o por la tarde?

Cliente: En la tarde está bien.

Tú: Perfecto. Te voy a ser muy sincera con algo, ¿me permites?

Cliente: Claro.

Tú: El 90% de las estadísticas demuestran que el 90% de las personas que dicen esto nunca lo hacen o no toman una decisión. Y, aunque la mayoría de las veces la verdadera razón no se sabe, en muchos casos sucede que a las personas les da pena decir No y por eso después no contestan, volviéndose incómodo para las dos partes.

Así que hagamos un acuerdo. Mi intención es ayudarte a tomar la mejor decisión. Mañana, cuando hablemos en la tarde, sea Sí o No tu respuesta, dímela con toda sinceridad. Si es No, no pasa nada, aquí tienes un nuevo amigo (o seguiremos siendo amigos) y si es Sí, genial, estaré también para ayudarte y que podamos hacer grandes cosas, ¿te parece?

Cliente: Sí, me parece.

Tú: Así quedamos, mañana hablamos y con toda tranquilidad me dices tu respuesta. PORQUE RECUERDA QUE TU QUIERES SABER QUIEN SÍ Y QUIEN NO.

2. NO TENGO DINERO

Ejemplo 1

Tú Te entiendo porque en algún momento tampoco lo tuve.

Pero te hago una pregunta, ¿si tuvieras el dinero lo harías? QUIERES SABER SI REALMENTE SÍ QUIERE HACERLO

Cliente Sí, claro.

Tú: Perfecto, ¿qué te parece si buscamos soluciones para que puedas arrancar en el negocio? Porque realmente quieres arrancar, ¿verdad?

Cliente: Sí, claro. CONFIRMACIÓN

Tú: si tuvieras una emergencia donde sí o sí te debes conseguir +1.000 US en un día para ayudar a un familiar, ¿quién es la primera persona que se te viene a la mente que te podría ayudar en una emergencia? o ¿qué harías? ¿lo ayudarías?

Cliente: Sí, claro

Tú: ¿Y cómo si no tienes dinero?

Cliente: Mmm, como sea busco la solución.

Tú: ¿Con quién? ¿En quién piensas que te puede ayudar?

Cliente: Con mi tío o un amigo.

Tú: Ok perfecto. Quiero que veas que el dinero se puede conseguir, que tú mismo te des cuenta de que el dinero es lo de menos cuando en realidad quieres algo.

Hicimos un ejemplo de una emergencia familiar, pero ahora esto es una emergencia para ti, para tus sueños. ¿Qué te parece entonces si nos apalancamos con ese tío

o amigo para que te puedan ayudar a arrancar en el negocio?

Cliente Sí, perfecto voy a preguntarles.

Tú: Perfecto, ¿te parece si hablas con ellos y hablamos mañana a las X para que me cuentes cómo te fue y arranquemos con toda? ES IMPORTANTE CONCRETAR LA PROXIMA REUNIÓN Y NO SOLO DECIR: "OK, CHAO ESTAMOS HABLANDO"

Cliente: Sí, perfecto.

**ACÁ HAY ALGO CLAVE
Y ES PONERTE EN LOS
ZAPATOS DE LA PERSONA**

Ejemplo 2

Tú ¿Te gustaría tener dinero?

Cliente: Sí.

Tú ¿No tienes? ESA PREGUNTA SE HACE BAJANDO LA VOZ

Cliente No.

Tú: de nuevo:

Tu: ¿No los tienes? **SILENCIO PARA QUE LA PERSONA REFLEXIONARA**

Luego podrías preguntar:

Tú ¿Cuánto tiempo llevas trabajando?
Cliente X años.

Tú Entonces nos tocaría hacer algo urgente ¿no crees? ¿o esperamos X años más?

Cliente Hacer algo.

Tú; Sí, porque si sigues haciendo lo mismo, seguirán los mismos resultados. Por eso, estoy aquí para ayudarte. Sé sincero con esto, ¿cuánto tiempo más quienes tegui diciéndote a ti mismo

Cliente Ni un minuto más.

Tú Ni un minuto más, por lo tanto, ¿estás de acuerdo en que antes de que terminemos esta llamada busquemos y exploremos todas las opciones para que jamás vuelvas a decir que no tienes el dinero?

Cliente Sí.

3. NO TENGO TIEMPO

Si el **tiempo no fuera un problema para ti**,
¿lo harías?

Si este negocio te ayudara a **cumplir tus sueños**, ¿qué tiempo le darías?

Si **emplearas** un poco de **tiempo en los próximos dos a cinco años** para tener todo el tiempo libre en el futuro, ¿lo harías?

¿Crees que es más importante dedicar **tiempo a tus sueños o a los de otros?**

4. NO ME GUSTAN LOS NEGOCIOS MULTINIVEL

Ejemplo

Tú: La razón por la cual no te gusta es porque nunca habías ganado dinero con ellos, ¿verdad?

Cliente Sí, correcto.

Tú: ¿Te gustaría cambiar esa percepción?
¿Te gustaría lograr tus sueños independientemente del nombre?
Si los llamamos sueños, ¿te gustaría?
Si el nombre significara tu libertad financiera, ¿cambiarías tu percepción?
La razón por la que no te gustan estos negocios es que has escuchado comentarios negativos, ¿verdad?

Cliente: Sí

Tú: Si escuchas una historia verdadera de gente con éxito, ¿también le darías la oportunidad, así como esas personas se la dieron?

Cliente: Sí.

Tú: Perfecto, si te muestro resultados cambiara tu percepción

COMPARTES RESULTADOS Y CERRASTE

5. ESTO ES UNA PIRAMIDE

¿Para ti que **es una pirámide?**

Yo pensaba lo mismo que tú, pero había algo que **desconocía**

Si te demuestro que no es una pirámide, **¿lo harías hoy?**

¿Si te demuestro que donde estás tú sí es una pirámide? – **Anthony, teniendo en cuenta el contexto, esta pregunta no la entendí**

Ahí le explicas la diferencia entre pirámide y network marketing:

PIRAMIDE

- **No hay un intercambio** de servicios o productos.
- Se les **paga** a las personas solo por traer a otras personas.
- **No se realiza venta repetitiva** del producto o el servicio.
- **Se mueve más por la posición** que por la facturación en ventas.
- Le muestras cómo, por medio de un ejemplo, los de arriba o **los altos cargos siempre van a ganar más** así otros trabajen más.

REDES

- Se **venden productos** o servicios a un consumidor final.
- El **cliente** recurrentemente **consume o vende productos** o servicios **de la empresa** a la que pertenece.
- En la **estructura de una red**, la persona puede ganar de acuerdo con su trabajo, por tanto, **alguien de abajo puede ganar más que su patrocinador**.
- Se les **paga** a las personas por traer a otras personas que compren el producto o servicio de la empresa.
- Se **consumen productos de forma repetitiva o se usan** servicios de forma repetitiva.

6. NO ME GUSTA ESTAR CONVENCRIENDO A LA GENTE

Si elimináramos la frase "**estar convenciendo a la gente**" sinceramente ¿lo harías?

Si tu trabajo fuera **darles la información a las personas y ellas** tomaran la decisión, al igual que lo estás haciendo tú, ¿lo harías?

Si en vez de convencer a la gente, **buscamos personas positivas y entusiastas**, así como tú, ¿crees que sería mejor?

7. TENGO QUE CONSULTARLO CON...

Ejemplo 1

Tú: ¿Sabes qué? Lo entiendo perfectamente. Yo hago lo mismo cuando tengo que hacer cosas con XXX.

¿Pero sabes qué? Cuando debo que tomar decisiones que van a beneficiar a XXX, yo tengo un acuerdo con XXX y es Siempre costo allas a es para el beneficio de XXX.

Y si tu XXX es como la mía, ¿sabes qué? Te va a decir que sí. **ASÍ**

AISLAMOS PARA SABER SI ES UNA EXCUSA

¿Sabes qué? Comencemos ahora. **AL CEREbro SIEMPRE HAY QUE DECIRLE QUE HACER.**

Tú Si ella estuviera aquí, ¿qué te diría? Si hubiera estado escuchando esta conversación que hemos mantenido, ¿qué te diría sinceramente?

Cliente: Pues...

Tú: ¡Hazlo!

Cliente: Pues no lo sé...

Tú: Vamos a hacer una cosa, ¿tú crees que esta decisión que vas a tomar hoy los beneficia a los dos?

Cliente: Sí.

Tú: Hazlo ahora, ve a casa y dile que has tomado la mejor decisión por los dos.
Así de sencillo.

Ejemplo 2

Tú: Una pregunta, ¿tu XXX es positiva o negativa para los negocios?

Cualquiera que sea la respuesta del prospecto le dirás siempre:

Tú: Por eso es por lo que debes hacerlo, porque de todos modos ya conoces la respuesta de XXX.

Tú: Si tu pareja o XXX te prohíbe hacer el negocio por desconocimiento, ¿crees que sería justo perder la oportunidad de lograr tus metas y objetivos?

Tú: Si XXX, por desconocimiento, toma la decisión de no hacerlo, ¿cuál tomarías tu por decisión personal?

8. ES QUE EN ESOS NEGOCIOS SIEMPRE GANAN LOS DE ARRIBA

Ejemplo 1

Tú: Si tú has trabajado duro por los últimos meses y tuvieras una organización de cientos de personas, ¿sería justo que ganaras por eso o preferirías que le pagaran al último que entra, quien no ha realizado ningún esfuerzo todavía?

Tú: ¿Te gustaría estar arriba o abajo?
Cliente Bueno, mejor arriba.

Tú Comencemos hoy desde abajo para que en los próximos meses estés arriba y seas tú una de esas personas que se ganó estar allí.

Tú: ¿No crees que es justo que se le pague más al que trabajó más? ¿Verdad que sí?

9. ¿QUE GARANTÍAS TENGO?

Ejemplo 1

Tú: Cuéntame algo, ¿qué garantía tenemos nosotros como empresa? ¿que tú vas a trabajar, que vas a educarte en este negocio y seguir nuestro sistema?
Si ya nosotros tenemos una garantía probada, ¿qué garantía tenemos de tu parte?

Cliente ¿Quién me garantiza que ustedes no se van a quedar con mi dinero?

Tú: Tú estás invirtiendo X cantidad de dinero. Para comenzar la empresa invirtió más de X millones, ¿quién de los dos arriesgaría más?

Tú Ahora mismo tú estás invirtiendo tiempo, dinero y tu vida en busca de algo, ¿sinceramente quién puede garantizarte que lo vas a conseguir?

10. ES QUE LO VEO MUY CARO

¿Caro **comparado con qué?**

Es correcto, **es caro no comprarlo**

Si fuera caro comprarlo y más caro no tenerlo, **¿qué decidirías?**

Si **el costo fuera lo de menos porque lo que te proponemos es que tú puedas cumplir tus sueños**, ¿qué sería más importante para ti?

Qué crees que sería más caro, ¿el precio de este negocio o el precio de no cumplir tus sueños?

Si yo te demuestro cómo **en un plazo de X tiempo** (ejemplo, 30 a 60 días) puedes **recuperar tu inversión**, ¿te parecería bien?

Divides el precio en un año y vuelves a la persona y le dices: Ejemplo: 1000 US

¿No te parece que 2,7 US por día es muy poco para lo que puedes **lograr en este negocio?**

11. YO HE CONOCIDO PERSONAS QUE HAN FRACASADO EN ESTE NEGOCIO

Ejemplo

Tú: Has conocido personas que han fracasado en la universidad, en sus empleos o en el matrimonio, ¿verdad que sí?

Cliente Si, claro.

Tú: ¿Y seguirías consejos de los que han fracasado o de los que han triunfado?

¿Estamos de acuerdo en que la mayoría de las personas fracasan en muchas cosas de su vida y solo un pequeño grupo alcanza el éxito?

Te hago una pregunta, ¿te gustaría estar en el grupo grande de los que casi no logran cosas o en el pequeño de los que logran grandes cosas y tienen éxito?

Escucha este dato que se descubrió hace más de 100 años: el 20% de las personas en el mundo ganan dinero y el 80% sobrevive, además, 80% de las personas habla de las cosas de acuerdo con su experiencia.

"El 20% de las personas en el mundo ganan dinero y el 80% sobrevive"

¿Te gustaría escuchar al 20% de personas exitosas que me están guiando a mí o escuchar el 80% allá afuera que no tienen los resultados que quieres y tal vez no podrían ayudarte?

Última recomendación

Si ves que la persona está dando vueltas o sientes que, tal vez, no está diciendo la verdad, le vas a decir lo siguiente:

"Hay 3 razones por las cuales las personas no toman la decisión: la primera es porque no tienen el dinero, la segunda es porque no confían en el negocio y la tercera es porque no confían en la persona que les presentó el negocio, ¿cuál de estas te podría estar pasando?"

Si te dice: "Mira la verdad es que...", ahí vamos bien porque ya te va a decir la verdad:

- No tengo el dinero: Ve a la respuesta de la objeción 2
- No confío en el negocio:

Tú ¿Y qué te haría confiar más en el negocio?

Cliente: Tal vez ver resultados.

Tú Y si te muestro resultados, ¿eso te haría confiar más para que tomes la decisión?

Cliente: Sí, claro.

Tú: Muestras resultados de tu producto o servicio, cheques del negocio tuyos o de tus uplines o alguien de tu equipo. Recuerda que la clave de este negocio es apalancarse.

Como te podrás imaginar habrá muchas objeciones. Aquí te enseñé algunas y te di ideas para que contestes de manera inteligente.

Recuerda siempre responder a una objeción con una pregunta para que el prospecto tenga menos posibilidad de sostener esa objeción, es decir, que sus próximas palabras puedan ser el elemento que vas a usar para cerrarlo.

LO LOGRASTE!!