

Módulo 3 –Ejercicio 2: “Tratamiento de Objeciones”

“Venta de la casa”

Objetivo:

Incidir en la importancia de saltar objeciones del cliente pero no ocultarlas sino resolverlas.

Planteamiento:

“Soy un comprador de chalet y en una feria me encuentro en un stand con una promotora de una urbanización de chalets en construcción en la montaña, a 17 Km. de la ciudad.

Yo como comprador doy importancia al transporte y a las actividades o zonas comunes pues tengo 70 años y yo conduzco pero mi mujer no y tengo un estudio de pintura en la ciudad al que voy todos los días. Por eso, mi mujer necesita transporte público para ir a la ciudad. Además, no tengo muy claro que tenga ventajas comprarlo en construcción”

Reflexión:

Piensa en el comprador, ponte en su papel y piensa qué objeciones pondrías y cómo las argumentarías.

Ahora, ponte en el papel de vendedor y, tras escuchar las objeciones del cliente, sabiendo que la urbanización no tiene autobús al centro, prepara argumentos a favor de la venta y cómo saltar esa objeción de transporte además de la objeción de comprar en construcción.

Al final,

¿Se han conseguido saltar las objeciones?

¿Siempre es posible vender?