

Módulo 3 –Ejercicio 3: **“Objeciones más comunes”**

En todos los trabajos y sectores aparecen objeciones en las interacciones con los clientes.

Hay métodos de venta cuya ejecución supondría que no deberían aparecer objeciones pero en la vida del vendedor normal de Pyme aparecen y demasiado frecuentemente (más cuanto más amateur es el vendedor).

Escribe las objeciones más comunes de tus clientes y tus argumentos para saltarlas. Si no estás convencido, escribe también cómo podrías saltarlas mejor”.

| Objeciones comunes | Cómo las “salto” | Cómo las debería “saltar” |
|--------------------|------------------|---------------------------|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |