



Queridas/os Amigas/os Just,

Es una Gran Alegría una vez más, encontrarnos por este medio y lo primero que les quiero decir es GRACIAS!!! Porque a pesar del momento tan difícil que nos ha traído esta pandemia, el Esfuerzo, el Ímpetu y la Dedicación de todos ustedes, está provocando la posibilidad de llegar a muchas más personas de lo que uno se hubiera podido imaginar. Tanto para llevarles Bienestar en este momento tan necesario, como así también para darles la Oportunidad de comenzar un nuevo proyecto!!!

Felicitaciones a Todos por este Gran Trabajo y por el Compromiso!!!

Como sabemos en nuestra vida cotidiana, en nuestras relaciones, etc, todos convivimos con los NO, y por supuesto también en nuestra actividad es algo con lo que tenemos que convivir en muchas ocasiones...Ahora la pregunta que surge es ¿Cómo actuamos frente a estos NO ?...¿Cómo nos sentimos?...¿Cuál es nuestra reacción?... Y en éste punto es donde me quiero centrar y lo primero que debemos entender es, las personas no nos dicen que NO a nosotros, es un NO a una situación en particular o, es un NO por falta de información y también debemos saber que el NO es parte de cualquier negocio y cualquier actividad, con lo cuál debemos aprender a convivir con ellos y poder actuar en función a esto.

Por todo lo expresado hoy les quiero hablar acerca del **MANEJO DE OBJECIONES** y lo primero que quiero aclarar y que definamos es ¿Qué es una Objeción?

Una Objeción es la sumatoria de DUDA + INTERÉS, de alguna manera lo que la otra persona nos quiere decir es, dame más información, argumentá un poco más a cerca de tal Producto o del Proyecto, entonces partiendo de esta base debemos estar más que tranquilos.

Por otro lado, como sabemos, en nuestra actividad generalmente escuchamos los mismos tipos de Objeciones. En cuanto al Producto, lo primero que escuchamos es acerca del precio y, en cuanto al negocio, siempre hemos escuchado acerca del tiempo, o del no saber cómo comenzar o de no tener la cantidad de conocidos necesarios, etc...





Por todo esto, les detallo dos aspectos a considerar a la hora del manejo de Objeciones:

Aspecto 1: Mi Actitud Personal frente a la Objeción:

Son muchas las conductas que adoptan las personas frente a una Objeción, las cuales pueden favorecer, o no, el manejo de la misma. Es por esto que desde la actitud personal hay tres puntos que debemos tener muy en cuenta para canalizar de manera correcta la Objeción:

Mantener el Contacto Visual: Es fundamental nunca perder el Contacto visual con la persona que nos plantea la inquietud ya que de no hacerlo puede significar evasión o inseguridad, lo cual genera desconfianza.

No Perder la Calma: Muchas personas se irritan o molestan frente a una objeción ya que lo sienten como algo personal, a lo cual responden poniéndose a la defensiva, alejándose, cruzando los brazos y hasta enojándose. No hay mejor manera que mantener la calma, seguir siendo cordial y mantener la empatía.

Aprender a Leer entre Líneas: Muchas veces lo que aparenta ser una Objeción no lo es. Es muy común que detrás del planteo de una Objeción, se esté buscado un Beneficio Adicional, algún tipo de descuento ó algún tratamiento especial. Es fundamental muchas veces detectar de donde proviene esa Objeción, es decir, que es lo que busca realmente.

Aspecto 2: Técnica para el Manejo de Objeciones:

Como ya conocemos y como lo venimos trabajando hace años, es muy importante el manejo de ciertas técnicas a la hora de enfrentar una Objeción, es por esto que les quiero compartir una técnica que da muy buenos resultados:

La Famosa Técnica APE (Aceptación – Pregunta – Explicación)

Considero que, por un lado entender que las Objeciones son parte de nuestra vida y de nuestro negocio y por el otro, el desarrollar técnicas y tomar en cuenta estos puntos, las/os va a ayudar a tener un negocio mucho más exitoso!!!

Como siempre Sigamos **CONECTADOS** escribiendo Juntos la Historia de nuestra Compañía!!!

Cuidense y Quedense en Casa!!!

Con el Respeto, el Cariño y la Admiración de Siempre,

Rodrigo J. Ochoa
Director de Ventas

