

MANUAL DE OBJECIONES

5 FORMAS DE RESOLVER

“NO TENGO DINERO”

NOTA: ESTO ES ALGO QUE NO DEBERÍA DE PASAR TAN
SEGUIDO SI TU PERFILAMIENTO FUE BUENO.

Elimina la objecion “no tengo dinero”

40%

- Carlos, el 40% de las personas que están dentro, nos dijeron lo mismo, pero encontraron la forma de solucionarlo, te pregunto ¿esto es algo que realmente quieres hacer?
- Si
- Buenísimo, porque cuando uno quiere hacer las cosas, el dinero aparece, hagamos solo un apartado de \$1000 para apartar tu lugar y arranquemos

Elimina la objecion “no tengo dinero”

SI TE PUDIERA GARANTIZAR

- Carlos, **si pudiera garantizarte, que con esta metodología, vas a lograr triplicar tus ventas ¿harías un apartado en esta misma llamada?**
- **Pero no cuento con el capital**
- **Lo entiendo Carlos, en este momento solo necesitamos un apartado simbólico, muchos clientes lo deciden hacer de \$500 o \$1000, para poder congelar su cupo ¿qué cantidad te queda mejor \$500 o \$1000?**
- **\$500**

Elimina la objecion “no tengo dinero”

TIEMPO O DINERO

- Carlos, entiendo que no tengas el dinero en este momento, pero déjame decirte que si tienes, y es la falta de clientes potenciales, y para esto, vas a tener que pagar un precio al final, ya sea con tiempo o con dinero ¿Qué prefieres, tardar meses en resolver este problema, o invertir para solucionarlo en el menor tiempo posible?
- No pues, **invertir**
- Perfecto, **hagamos solo un apartado del 20%** para apartar tu lugar y arranquemos
- Okay

Elimina la objecion “no tengo dinero”

UNA BUENA INVERSIÓN

- Te hago una pregunta Carlos, si existiera un negocio en el que invirtieras \$100 y te diera cómo retorno \$800 ¿pensarías que es una buena inversión?
- Si
- De una, hagamos solo un apartado del 10% para congelar tu cupo y programemos el próximo pago para la siguiente semana ¿te queda bien?
- Hecho

Elimina la objecion “no tengo dinero”

TU PRESUPUESTO

- **Carlos, entiendo que en estos momentos no cuentas con el total, pero no dejaré que pierdas esta oportunidad por una falta de dinero ¿cuál sería tu presupuesto para poder congelar tu cupo en esta misma llamada?**
- \$2500
- **Perfecto! Hagamos este primer pago de \$2500 para apartar tu lugar y el resto, lo coordinamos dentro de 15 días.**
- Hecho

LISTA DE 40 COSAS

- **Comprendo que no tengas el total ahora Carlos, solo una pregunta ¿esto es algo que realmente quieres hacer Carlos?**
- Si
- **Súper, quiero contarte algo, hace unos años, cuando yo estaba intentando invertir en un MASTERMIND igual a este, estaba en la misma situacion que tú, queria entrar pero no contaba con el total porque tú ¿si tienes dinero, pero solo no tienes el total, correcto?**
- Si
- **Buenísimo, lo que yo hice en ese momento que fue un consejo que me dió mi mentor y que me gustaría ahora hacer contigo, es una lista de 40 cosas de cómo puedes conseguir esta cantidad de dinero en 24 horas, para arrancar hoy mismo ¿de acuerdo?**
- Si

5 FORMAS DE RESOLVER “DÉJAME PLATICARLO CON MI SOCIO”

NOTA: ESTO ES ALGO QUE NO DEBERÍA DE PASAR SI
TU PERFILAMIENTO FUE BUENO.

Elimina la objecion “déjame platicarlo con mi socio”

CONSULTA ESTRATÉGICA

- **Perfecto Carlos, entiendo que tengas que consultarlo con tu socio, te propongo algo, tengamos una consultoria estratégica de socios, para presentarles este plan, y qué en esta segunda llamada, ambos puedan tomar una decisión ¿de acuerdo?**
- Hecho

Elimina la objecion “déjame platicarlo con mi socio”

FUTURO PERFECTO

- **Buenísimo Carlos, una pregunta rápida, si en 90 días, tu negocio ya no tuviera este problema de prospectos, y además, estuvieran vendiendo el triple ¿crees que tu socio se sentiría feliz con este resultado?**
- Si, seguro si
- **Perfecto, realicemos entonces un primer pago del 50% para comenzar a trabajar y que tomen las primeras clases. Y pasado mañana, nos reunimos con tu socio para explicarle el plan de trabajo y que él tome la decisión por el otro 50% restante ¿de acuerdo?**
- Hecho

Elimina la objecion “déjame platicarlo con mi socio”

50 - 50

- **Perfecto Carlos, una pregunta rápida ¿cómo funciona el reparto con tu socio? ¿están en un 50 - 50 del negocio?**
- Si, en un 50 - 50
- **Buenísimo, hagamos un primer pago del 50% para garantizar tu cupo, y tengamos una segunda sesión para platicar con tu socio y que él tome la decisión del otro 50% ¿te late?**
- Si, pero, ¿qué pasa si no está de acuerdo?
- **Ese mismo día hacemos la devolución de tu primer 50% Carlos ¿de acuerdo?**
- Hagámoslo

Elimina la objeción “déjame platicarlo con mi socio”

UN SOCIO FELIZ

- **Buenísimo Carlos, una pregunta rápida, ¿si tú llegaras a tomar una decisión que favoreciera el crecimiento de tu negocio, tu socio estaría de feliz?**
- Si, seguro si
- **Perfecto, realicemos un primer pago del 50% para comenzar a trabajar y congelar su cupo. Y pasado mañana, nos reunimos con tu socio para explicarle el plan de trabajo y que él tome la decisión por el 50% restante ¿de acuerdo?**
- Hecho

Elimina la objecion “déjame platicarlo con mi socio”

LA GRIPA

- **Buenísimo Carlos, una pregunta rápida, ¿si tú socio se enfermara de gripa y tuvieras que ir a comprar medicinas porque es algo que le hace bien, le preguntarías antes de hacerlo?**
- Si, seguro si
- **Perfecto, lo mismo pasa con esta decisión que va a favorecer su negocio, hagamos un primer pago del 50% para congelar su cupo, y pasado mañana, nos reunimos con tu socio para que el decida por el 50% restante ¿de acuerdo?**
- Hecho

5 FORMAS DE RESOLVER
“DÉJAME PENSARLO
PARA MÁS TARDE”

Elimina la objeción “déjame pensarlo más tarde”

¿QUÉ FALTA PARA HACER NEGOCIOS?

- **Buenísimo Carlos, si me comentas esto, es porque hay algo que no quedó 100% claro, dime ¿Qué hace falta para que podamos hacer negocios en esta misma llamada?**
- No pues, no sé si me va ayudar a esto....
- **Ahí resuelves dudas, y en cuánto la resuelvas, vuelves aplicar la frase “SI PUDIERA GARANTIZARTE” del pasaporte de ventas.**

Elimina la objeción “déjame pensarlo más tarde”

¿QUÉ FALTA PARA HACER NEGOCIOS?

- **Buenísimo Carlos, entiendo que lo tengas que pensar, hagamos algo que me transformó la vida, dime “todas las razones por las que lo tengas que pensar”.**
- A, B, C, D
- **Ahora, dime “todas las razones por las que entrarías”**
- A, B, C, D
- **Perfecto, en este caso, los beneficios son más grandes que las razones por las cuáles lo tienes que pensar, hagámos algo, decide dentro si esto es para ti, realicemos un primer pago del 30% y me comprometo a darte acceso a los primeras clases, para que hoy mismo, puedas sentir el poder de esta transformación, y si esto no te convence, no te preocupes, hacemos la devolución de este primer apartado ¿te sentirías más cómodo así?**

Elimina la objeción “déjame pensarlo más tarde”

¿QUÉ TE IMPIDE AVANZAR?

- Perfecto Carlos, entiendo que lo tengas que pensar, pero quiero ser brutalmente honesto contigo, si me dices esto, es porque hay algo que no quedó claro, y la realidad, es que no me gustaría que te perdieras esta oportunidad única para transformar tu negocio, dime ¿Qué haría falta para que pudieras iniciar hoy mismo?
- No cuento con el total para pagar el curso, quiero hacer cuentas.
- Comprendo Carlos, hagamos un primero apartado del 30% para congelar tu cupo e iniciar hoy mismo, y coordinamos el pago restante para dentro de 10 días ¿de acuerdo?

Elimina la objeción “déjame pensarlo más tarde”

DENTRO DECIDE SI ES PARA TI ± GARANTÍA

- Perfecto Carlos, entiendo que lo tengas que pensar, quiero preguntarte algo ¿esto es algo que realmente quieres hacer?
- Si, realmente lo quiero hacer
- Súper claro, y en este momento, ¿es algo que te gustaría pensar porque no sabes si pueda funcionarte?
- Así es.
- Okay, hagámos algo, decide dentro si esto es para ti, realicemos un primer pago del 30% y me comprometo a darte acceso a los primeras clases, para que hoy mismo, puedas sentir el poder de esta transformación, y si esto no te convence, no te preocupes, hacemos la devolución de este primer apartado ¿te sentirías más cómodo así?
- Si
- Perfecto, hagamos este primer pago y arranquemos de una.

Elimina la objeción “déjame pensarlo más tarde”

STORYSELLING

- **Perfecto Carlos, entiendo que lo tengas que pensar, quiero preguntarte algo ¿esto es algo que realmente quieres hacer?**
- Si, realmente lo quiero hacer

PERFECTO, QUIERO CONTARTE EL CASO RAYMUNDO:

- **Es un emprendedor al que ya le iba bien pero estaba estancando en los \$150k de facturación, ya tenía prospectos pero era malo cerrando ventas.**
- **Tenía miedo de entrar a esta metodología, pero decidió dar el salto e hizo un primer pago del 50% para tener el acceso a nuestro módulo de cierres de ventas.**
- **Y en una semana, logro cerrar un ticket de \$120k pesos, pasó de, tener miedo e incertidumbre, a tener un rendimiento x10 de su inversión.**
- **Si realmente lo quieres hacer, el siguiente paso es tomar acción, hagamos un primer pago del 50% para arrancar hoy mismo y que conozcas mucho más del programa ya dentro ¿de acuerdo?.**
- Si, hagámoslo.

3 FORMAS DE RESOLVER

**“NO ME GUSTA TOMAR
DECISIONES AL MOMENTO”**

Elimina la objeción "no me gusta tomar decisiones al momento"

UN SI ROTUNDO

- **Comprendo Carlos ¿pero esto es un rotundo si verdad? Solo es pensarlo un poco para tomar la decisión**
- **Correcto**
- **Perfecto, agendemos una sesión para el día de mañana por la tarde, para resolver preguntas que te surjan y en esa misma llamada arrancar con el plan de trabajo ¿de acuerdo?**
- **Va**
- **Agendado. Por cierto, si en esta segunda llamada tú tomas la decisión, me gustaría darte cómo beneficio X COSA, pero ya mañana lo hablamos.**
- **Va**

Elimina la objeción "no me gusta tomar decisiones al momento"

CLIENTE PERFECTO

- **Mira Carlos, nos hemos dado cuenta que los clientes que pueden tomar una decisión en cuanto la oportunidad se presenta son los mejores, porque son los que más ponen en práctica lo que les enseñamos, dime ¿qué haría falta para que tomes la decisión en este momento?.**

Elimina la objeción "no me gusta tomar decisiones al momento"

LA VERDADERA RAZÓN

- Perfecto Carlos, entiendo que lo tengas que pensar, solo una pregunta, ¿Esto es algo que realmente quieres hacer?
- Si
- Súper, y también me comentaste que esto es una prioridad para tu negocio, qué no hay ningún problema por el presupuesto y qué te gustaría iniciar lo antes posible, mi pregunta es ¿Cuál es la verdadera razón por la que no puedes tomar una decisión en este momento?