

MANEJO DE OBJECCIONES

¿Cómo responder algunas de las objeciones de nuestros prospectos?



Objeción # 1: ¿Tengo que VENDER?

Respuesta:

“NO, LA VENTA ES OPCIONAL. Estos productos son principalmente para CONSUMO PERSONAL o FAMILIAR, y se van compartiendo y recomendando a medida que se vaya construyendo el negocio”.

“No tiene que convencer a la gente para que compre el producto, simplemente está COMPARTIENDO LOS BENEFICIOS Y LA OPORTUNIDAD”.

Objeción # 2: ¿Es una PIRÁMIDE?

Respuesta:

“NO. La principal diferencia entre MERCADEO EN RED y las PIRÁMIDES, es que las pirámides son ilegales porque no distribuyen ningún producto o servicio”.

“Las pirámides se parecen más a una tanda, donde si alguien decide salirse, colapsa toda la estructura. En el caso del MERCADEO EN RED, si alguien decide salirse, no pasa nada.

“El MERCADEO EN RED han existido por más de 50 años, y se basa en la DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS O SERVICIOS por medio del CONSUMO. Si fuera ilegal, ya hubieran acabado con él desde hace mucho tiempo”.

Objeción # 3: No dispongo de dinero para iniciar el negocio.

Respuesta:

“Precisamente por eso le estoy invitando! De esta forma podrá tener el dinero que siempre ha querido y trabajando solo algunos años y no de por vida”.

“A menos que quiera pasarse el resto de su vida trabajando en lo mismo y obteniendo lo mismo, no puede darse el lujo de NO FORMAR parte del negocio. Lo estamos invitando a estar sobrado, es decir, a que le sobre dinero al final de la quincena y no que le sobre quincena al final de su dinero, y que tenga el tiempo suficiente para disfrutarlo. El hecho es que uno nunca tendrá un resultado distinto si continúa haciendo lo mismo”.

Objeción # 4: Mi esposo(a) no está interesado.

Respuesta:

“Mi sugerencia es que *no permita que nadie lo detenga*”.

“Es más, en ocasiones uno de los dos es quien empieza el negocio y al final terminan los dos por involucrarse ya que es mucho mejor hacer el negocio en pareja”.

“Suele suceder que al inicio la pareja no entiende bien el negocio, pero conforme usted vaya logrando resultados comenzará a cambiar la perspectiva de su pareja hacia el negocio, y terminará por apoyarlo”.

Objeción # 5: ¿Hay alguna ventaja si me patrocina directamente la empresa?

Respuesta:

“ ¡No, para nada! Si fuera patrocinado por la empresa directamente, se hallaría solo y sin un mentor que lo llevara de la mano por el camino del éxito”.

“Es importante que sepa que arriba de usted existen grandes líderes que están para apoyarlo, y es mejor empezar con líderes que ya abrieron camino, a encontrarse completamente solo”.

Objeción # 6: ¿Hasta qué profundidad debería trabajar?

Respuesta:

“ ¡Hasta la mayor profundidad posible! A mayor profundidad, mayor estabilidad en su negocio”.

“Muchos distribuidores no trabajan más allá del último nivel sobre el que les pagan. Pienso que eso es un error. Les recomendamos y enseñamos a que luego de PATROCINAR a una persona, se le enseñe a ENSEÑAR a otros y así lograr profundidad para todos, creciendo la organización de manera eficaz y rápida”.

Objeción # 7: No tengo tiempo

Respuesta:

“Lo entiendo, pero: “**No estamos hablando de su tiempo, si no de sus CONOCIDOS**”. “**Hay personas entre sus conocidos que si pueden tener el tiempo que usted no tiene. ¿No sería sencillo si contactamos a la gente que si dispone de tiempo y que ellos pongan el tiempo que usted no puede? Hay gente esperando una oportunidad así**”.

“Comparta la oportunidad, verá que NO TODOS COINCIDEN en NO TENER TIEMPO. En otras palabras, **USTED PONDRÁ LOS CONTACTOS y YO PONDRE EL TIEMPO, EL TRABAJO y los CONOCIMIENTOS**. Mientras que a usted le va a tomar dos minutos a mi me llevará dos horas”.

Objeción # 8: ¿Cuál es la diferencia entre patrocinio y reclutamiento?

Respuesta:

“Reclutar: es cuando *ingresamos a una persona a nuestro negocio de MERCADEO EN RED, ya sea como consumidor o como socio del negocio*”.

“Patrocinar: es cuando *ENSEÑAMOS y AYUDAMOS a una nueva persona que se compromete a ser entrenado y que le da su tiempo para aprender la manera correcta de tener ÉXITO EN SU NEGOCIO*”.

Objeción # 9: ¿Qué hago si mi patrocinador no me ayuda?

Respuesta:

“Siempre habrá gente en su línea ascendente que estará dispuesta a brindarle apoyo”.

“Busque hacia arriba de usted hasta que encuentre a alguien que quiera ayudarlo”.

Objeción # 10: Estoy harto del Mercadeo en Red

Respuesta:

“Lo entiendo. Pero esto es como cuando sale uno a comer a un restaurante y la comida es mala, no por eso TODOS los restaurantes son malos. ¿No cree?”.

Objeción # 11: Me siento satisfecho en mi empresa actual.

Respuesta:

“Los productos varían de compañía a compañía”, y siempre puede ser útil conocer los productos que se ofrece otra empresa para adquirirlos a precio de mayoreo siendo consumidor”.

Objeción # 12: ¿Debo abandonar mi empleo actual?

Respuesta:

“Es un error dejar el empleo enseguida ya que esto los pone bajo presión. “No es conveniente dejar su empleo actual hasta que haya acumulado una reserva o su negocio ya haya madurado”.