
Capacitaciones Red Teon
Dir. Macarena Altamirano

NEUROVENTAS

Mar Alfonso

teon
Red de Terapeutas **OnLine**

MÓDULO V:

MANEJO DE OBJECIONES

01 ¿POR QUÉ OBJECIONES?

02 LAS RESISTENCIAS MÁS COMUNES

03 ¿CÓMO REBATIR SIN PRESIONAR?

04 RETOMAR EL DIÁLOGO Y REENCAMINAR

05 MANEJO DE LA FRUSTRACIÓN

06 RECOMENDACIONES

1. ¿POR QUÉ OBJECCIONES?

Desde las Neuroventas, las *objeciones* son mecanismos de defensa de nuestro cerebro, activados por *el miedo, la duda o la desconfianza*.

No son rechazos definitivos, sino
bloqueos emocionales del cerebro reptiliano
que busca evitar el dolor o la pérdida
(dinero, tiempo, estatus)

- **Miedo a la pérdida:** El cerebro percibe el riesgo de compra y reacciona.
- **Falta de estimulación emocional:** Si el discurso es demasiado técnico, el cerebro racional no se activa lo suficiente para justificar la compra.
- **Necesidad de seguridad:** El cerebro necesita tangibilizar lo que compra. La incertidumbre genera resistencia.
- **Oportunidad de diálogo:** Una objeción bien manejada demuestra interés oculto; no es un "no", es un "ayúdame a confiar y entender".

2.LAS RESISTENCIAS MÁS COMUNES

- *Es muy caro, no tengo el dinero.*
- *Lo tengo que pensar.*
- *No tengo la agenda ahora.*
- *Tengo que hacer cuentas.*
- *Cualquier cosa te aviso.*

Las objeciones son bloqueos emocionales.

Indagá hasta llegar al *miedo real*.

3. ¿CÓMO REBATIR SIN PRESIONAR?

Escucha activa

- Empatía
- Atención plena
- Recordar su punto de dolor
- Recordar su deseo

Presionar provoca mayor resistencia.

Pone en evidencia que tu objetivo es vender y no ayudar y acompañar a la persona que tenés en frente.

4. RETOMAR EL DIÁLOGO Y REENCAMINAR

Si tu consultante se siente escuchado y comprendido, se animará a compartirte sus *miedos reales* para que puedas esclarecerlos.

Escuchalo/a y retomá las riendas la conversación.
Podés brindarle alternativas que le generen confianza y
ayuden a reducir su sensación de riesgo/peligro.

Reencaminá el diálogo hacia el cierre.

5. MANEJO DE LA FRUSTRACIÓN

Nunca te dicen que NO a vos.

Reminder: Cada NO te acerca más al próximo SÍ.

Observate y preguntate:

¿Cuál es el patrón que se repite?

¿En qué momento aparecen mis propias resistencias?

¿Cómo estoy/cómo me siento con la situación de “venta”?

6. RECOMENDACIONES

Desapegate del resultado.
Nunca sueltes tu *propósito*.



GRACIAS!