



Manejo de objeciones

“No tengo el dinero/ Es muy caro”

Te entiendo completamente.

Pero más allá del dinero:

¿Sentís que este proceso podría ayudarte a mejorar tu día a día?

¿Estarías dispuesto/a a dedicar una hora semanal a tu bienestar?

Veo que tenés las ganas de cambiar.

Lo único que hoy te frena es lo económico.

Déjame ver si puedo ayudarte con eso.

Ofrecer alternativas: una sesión suelta para iniciar o financiación en cuotas.

“Tengo que pensarlo”

Entiendo — pensarlo es válido.

Para ayudarte mejor: ¿Qué parte sentís que necesitás pensar con calma?

¿Es sobre los resultados, si es el momento adecuado o es una cuestión económica?

“No tengo tiempo”

Te entiendo y es justamente cuando más necesitamos ayuda, cuando sentimos que no damos más. Por eso, te pregunto: ¿Qué pasaría si seguís postergando tu bienestar?

Claves de conducción (neuroventas aplicadas)

- Preguntas que generan **autoconciencia**, no interrogatorio
- Hacer que la persona **se escuche decir** lo que le duele
- Mostrar consecuencias sin dramatizar
- Instalar posibilidad real de mejora
- Cerrar con pregunta de acción - No con "¿querés empezar?"

Tipos de preguntas de acción

1 Acción logística inmediata (las más efectivas)

Dan por hecho que la decisión es empezar y solo piden elegir:

- ¿Te queda más cómodo comenzar esta semana o la próxima?
- ¿Preferís sesiones por la mañana o por la tarde?
- ¿Coordinamos un turno para martes o jueves?
- ¿Reservamos el espacio y después vemos los detalles?

👉 El cerebro decide más fácil cuando elige entre opciones, no cuando decide "sí o no".

2 Acción de compromiso personal

Mueven a tomar postura interna:

- ¿Sentís que es momento de ocuparte de esto en serio?
- ¿Querés seguir postergándolo o empezar a trabajarlo?
- ¿Qué te haría bien hacer con esto ahora mismo?
- Si dependiera solo de vos, ¿empezarías?

👉 Activan responsabilidad y agencia.

3 Acción orientada al bienestar (marco salud)

Desplazan la decisión hacia autocuidado:

- ¿Estás dispuesto/a a dedicar 50 min. semanales para sentirte mejor?
- ¿Tu bienestar merece tener un espacio propio en tu agenda?
- ¿Podés darte este tiempo para vos?

👉 No se compra terapia. Se prioriza salud.

4) Acción futura inmediata (visualización + decisión)

Primero futuro deseado → después paso concreto.

- Si en un mes empezaras a sentir alivio, ¿te gustaría haber empezado esta semana?
- Para acercarte a cómo querés sentirte, ¿coordinamos tu primera sesión?
- ¿Damos hoy el primer paso para ese cambio que buscás?

👉 El cerebro evita perder mejoras futuras.

5) Acción suave (para pacientes ambivalentes)

Baja defensas, mantiene movimiento:

- ¿Probamos una primera sesión y después evaluás cómo te sentís?
- ¿Avanzamos con el primer encuentro y lo conversamos con calma ahí?

👉 Reduce el miedo al compromiso rígido.

Plantillas rápidas para cerrar entrevista

- **Directiva cálida:** Podemos empezar esta semana, ¿Mañana o pasado te queda mejor?
- **Profesional:** Te propongo iniciar el proceso, ¿Qué franja horaria preferís?
- **Contenedora:** No tenés que seguir atravesando esto solo/a. Coordinemos tu espacio.
- **Con urgencia clínica:** Cuanto antes empecemos, antes vas a sentir alivio. ¿Agendamos?