

# Aprende y Gana con pa

## Manejo de Objeciones

Estimado agente, las objeciones en el mundo de las ventas son inevitables.

Todos los prospectos con los que hables tendrán dudas o motivos para no comprar tus servicios. Esto se debe a que si el prospecto no tuviera dudas sobre el precio, el valor o la relevancia de tu producto, o su capacidad para comprarlo, la compra ya se habría completado.

Los agentes de seguros deben saber cómo descubrir y resolver estas objeciones para alcanzar sus objetivos de venta utilizando este modelo de 4 acciones:



**1. Escuchar:** Deja hablar al prospecto.



**2. Reconocer:** Descubre los motivos de la **objeción**.



**3. Analizar:** Comprende la situación.



**4. Responder:** Ofrece una recomendación o respuesta objetiva.

## Tips...

- Es importante **dar lugar a las objeciones** en vez de evitarlas.
- Las objeciones deben **atenderse desde el inicio** del proceso de venta, así la opinión del cliente no será tan difícil de cambiar.
- Evitar reaccionar de manera impulsiva, es mejor **escuchar lo que el cliente tiene que decir y abordar sus inquietudes** con preguntas relevantes y respuestas empáticas

## ¿Sabías que?

Una **objeción** es una razón o argumento que un prospecto expresa a un representante de ventas cuando este le presenta un producto o servicio. Las objeciones suelen relacionarse con el precio, utilidad, nivel de adaptación, competencia, entre otros.

## Te compartimos un ejemplo de las objeciones más comunes y algunas posibles respuestas a estas:

### Objeción #1. “No me interesa”

**Respuesta:** “Entiendo. ¿Le parece bien si le envié información a su correo electrónico para que pueda conocer más a detalle nuestro producto? Encaso de interesarle, le facilito mi número de contacto para darle seguimiento”.

### Objeción #2. “Ahora no tengo tiempo, llámame después”

**Respuesta:** “No se preocupe, mi intención no es iniciar una conversación extensa. Si me lo permite, puedo ser conciso sobre los beneficios del producto. Si después le interesa , con gusto le envié un correo o agendamos en una horario donde tenga oportunidad de hablar”

### Objeción #3. “Ya contraté con otra empresa”

**Respuesta:** ¡Excelente! Entonces ya ha podido comprobar el poder un producto parecido, pero, ¡qué tal le va con el área de soporte/servicio? Contamos con un equipo de atención las 24 horas ...”

¿Te interesa conocer más del tema? Te invitamos a consultar el siguiente [link](#)

Invitamos a nuestros socios comerciales a practicar y desarrollar las respuestas a las objeciones que más escuchan por parte de sus clientes como en el ejemplo anterior

### Dinámica:

Los primeros **5** agentes que nos compartan las 3 objeciones más recurrentes a las que se enfrentan junto con sus respuestas al correo electrónico de Promotorías AXA, recibirán un kit especial\*.

**Correo:** pa\_promotoriasaxa@axa.com.mx

**Asunto:** Dinámica Revista PA

**Cuerpo del correo:** Al menos 3 objeciones y su respuesta para cada una de ellas.

**Kit especial\*:** Libreta, pluma, cilindro de agua, morral y regalo especial

**Vigencia del 26 de julio al 4 de agosto del 2023.**

