

Programa de Capacitación



Seminario	Rebatiendo las Objeciones: de la Resistencia al Cierre
Duración:	5 horas
Modalidad:	Presencial o virtual
Enfoque:	Avanzado, práctico y orientado a la conversión de objeciones en cierres

Objetivo del seminario

Dotar a los participantes de frameworks y técnicas de cuestionamiento estructuradas para comprender, transformar y superar las objeciones más frecuentes del cliente, utilizándolas como puente hacia el cierre de la venta.

¿A quién va dirigido?

Este seminario avanzado está dirigido a vendedores y asesores comerciales con experiencia previa en ventas que buscan perfeccionar su manejo de objeciones y aumentar su tasa de cierre.

Contenido del seminario

Módulo	Contenido práctico
1. La Verdad sobre las Objeciones	Qué son realmente las objeciones y por qué representan una oportunidad, no un obstáculo.
2. Psicología del Comprador	Mecanismos emocionales y racionales que impulsan cada objeción en el proceso de compra.
3. Frameworks Profesionales	Métodos estructurados y probados para manejar cualquier tipo de objeción con confianza.
4. Técnicas de Cuestionamiento	Preguntas estratégicas para descubrir, comprender y transformar la objeción del cliente.
5. Las 12 Objeciones más Comunes	Guía práctica y detallada para manejar las objeciones más frecuentes del proceso de venta.
6. Clínicas Prácticas	Ejercicios intensivos de role-playing y simulaciones para dominar las técnicas en tiempo real.
7. Preparación para Cierres	Conexión del manejo de objeciones con las técnicas avanzadas de cierre de ventas.

Programa de Capacitación



Metodología

Seminario avanzado de 5 horas con exposición de frameworks, clínicas prácticas y simulaciones de objeciones reales del sector del participante.

Resultados esperados

- Comprender el origen emocional y racional de las objeciones del cliente.
- Aplicar frameworks estructurados para responder objeciones con seguridad.
- Diferenciar entre una objeción real y una excusa.
- Manejar las 12 objeciones más comunes del proceso de venta.
- Conectar el manejo de objeciones con un cierre efectivo de la venta.

Para obtener más información sobre cómo adquirir este seminario para su equipo comercial o solicitar el programa completo de Vendedores 4 x 4, escribanos a ventas@asedesto.com o contáctenos por WhatsApp al 5598-3990.

