

APUNTES E IDEAS:

“¿TE GUSTA...?”

TÚ: NOMBRE ¿Te gusta estar en reuniones con proveedores? (Debe ser una pregunta a la que estás seguro de que te dirá un “NO” rotundo)

CLIENTE: RESPUESTA...

TÚ: Te entiendo, perfecto, pues vamos a asegurarnos que hoy sea lo más fácil para ti, y no tengas que estar en veinte reuniones ¿te parece?

“ES MUCHO DINERO I”

NOMBRE Tienes razón, y seguro que esta no es la primera vez, ni será la última vez que pagues más por un producto mejor. Los productos baratos, por algo son baratos. ¿Prefieres los envíos los lunes o martes? O ¿irá a tu nombre o a tu nombre? (De ahora en adelante FC “frase cierre”)

“ES MUCHO DINERO II”

Entiendo que es más dinero de lo que habías pensado, pero imagino que eso es lo que pasa cada vez que compras otros productos de calidad. ¿Verdad?

Tienes uno producto excelente, con una empresa [BENEFICIO DE LA EMPRESA]. Siempre que buscamos un producto que nos de seguridad y ofrezca calidad, sabemos que tendrá un valor un poco más alto. Pero a cambio podemos tener tranquilidad. Por eso lo alemanes tienen el dicho de “soy tan pobre tan pobre que no me puedo permitir comprar barato”

“ES MUCHO DINERO III”

Es mejor pagar un poco más y tener exactamente lo que necesitas, con unos productos que te den tranquilidad de que tus clientes quedaran contentos. Eso es mejor que pagar un poco menos y equivocarse. Todos nos hemos equivocado más de una vez por querer pagar menos, y seguramente, todos volveremos a equivocarnos así, pero de cometer ese error otra vez, mejor hacerlo con las bolsas de basura que con tus clientes.

“NO SÉ, NO ESTOY SEGURO”

¿Qué te parece entonces, si optas por el modelo/paquete superior, tiene un valor mayor pero la calidad es mucho mejor... te incluye, A, B, C, y tan sólo son X€, y al final pues [BENEFICIO EXTRA].
FC

“NO SÉ, NO ESTOY SEGURO” II

De acuerdo. Entonces, ¿considerarías el modelo justo por debajo?
Reduciría el pago en X€, y perderías X, Y, Z, o prefieres tener exactamente lo que quieres con la calidad necesaria para tus clientes por tan solo X€ de diferencia. ESPERA A QUE RESPONDA.

“TENGO QUE PENSÁRMELO” I

TÚ: Estupendo, ¿3-4 días te parece suficiente, o prefieres 3 semanas?

CLIENTE: RESPUESTA...

TÚ: En realidad tanto si son 3 semanas, 3 días o 3 minutos, son 3 las preguntas que tendrás que responder, ¿puedo compartirlas contigo?

CLIENTE: RESPUESTA...

TÚ: 1.- ¿Es el producto que quieres? 2.- ¿Puedes permitirte el valor? 3.- ¿Soy la persona/empresa con la que quieres trabajar?

“TENGO QUE PENSÁRMELO” II

Te entiendo, yo hago lo mismo cada vez que tengo que comprar algo.

Y después siempre caigo en cuenta que, en realidad, si el producto me gusta, el valor es adecuado, y la persona con la que estoy hablando me cae bien, pues no vale la pena perder horas y horas buscando otras opciones que al final serán muy similares...

“TENGO QUE PENSÁRMELO” III

Te entiendo, yo hago lo mismo cada vez que tengo que comprar algo y cuando eso ocurre normalmente es porque

- 1.- No quiero enfrentarme al comercial.
- 2.- No quiero decepcionar al comercial.
- 3.- Tengo alguna objeción que no hemos tratado. ¿Cuál es para ti?

“**TODOS HAN DICHO LO MISMO**”

Tienes razón, de hecho, todas las empresas que trabajan con nosotros, han dicho exactamente lo mismo justo antes de empezar, y después de años y años siguen eligiéndonos. Es un tema de calidad de productos y servicio.

¿Qué día te viene bien que hagamos la entrega? O alguna otra FC.

“**¿A NOMBRE DE QUIÉN?**”

¿A nombre de quién irá el pedido, tú o tu marido/mujer/empresa? ¿Cuál es el nombre completo?

“**EN UNA ESCALA DEL 1 AL 10**”

Permíteme que te pregunte, en una escala de 1 a 10, siendo: 1 ni de coña quiero ese producto y 10 me encanta y no quiero perder más tiempo buscando otro. ¿Qué valoración le darías?

RESPUESTA.

¿Entonces qué tendría que ocurrir para que sea un 10?

TRES SÍES, Y CIERRAS

Puedes usar 3 preguntas cualesquiera a las que sabes que te va a decir "Sí". Por ejemplo:

TÚ: ¿He respondido a todas tus preguntas?

CLIENTE: Sí

TÚ: ¡Perfecto!; ¿Te ha resultado fácil hablar con nosotros?

CLIENTE: Sí

TÚ: ¡Estupendo!; ¿Te gusta la calidad de los productos?...

CLIENTE: Sí

TÚ: ¡Genial!; Pues el jueves recibirás tus productos... Dame el autógrafo aquí y aquí. O algún otro
FC

"MÁS BARATO EN..."

TÚ: Claro, te entiendo. Dime una cosa, si ambos costarán lo mismo, ¿Con quién preferirías trabajar?

CLIENTE: Lo normal es que diga "con vosotros"

TÚ: Estupendo, y ¿por qué?

CLIENTE: RESPUESTA

TÚ: Y ¿por qué más?

CLIENTE: RESPUESTA

TÚ: Perfecto, ¿alguna otra razón?,

CLIENTE: RESPUESTA

TÚ: ¿entonces entiendes porque nuestro valor es superior? Porque...(USA TODAS LAS RAZONES QUE ÉL/ELLA TE HA DADO). Y terminas con FC.

CLIENTE: PERO YA TE HE DICHO QUE MÁS CARO.

TÚ: Eso es cierto, y la razón es porque (USA TODAS LAS RAZONES QUE ÉL/ELLA TE HA DADO).
Venga, permíteme que te ayude a dejar esto cerrado hoy para que no tengas que gastar más tiempo en reuniones. FC

ACUERDOS MENORES

¿Te gusta la calidad del producto?, ¿El servicio que te damos es el bueno? ¿Has escuchado buenas valoraciones sobre nosotros? Perfecto, pues... ¿lunes o martes? O Perfecto, pues FC

SI NO HAY OBJECIONES

Perfecto, pues si estamos de acuerdo en todo, y no tienes ninguna objeción o razón para no empezar inmediatamente, dime el CIF para que dejes esto cerrado ya y puedas completar el resto de las tareas que tienes para hoy. FC

TARDE O TEMPRANO

NOMBRE, La realidad es que vas a hacer esto tarde o temprano y lo sabes, la calidad es la que necesitas, el producto es perfecto para diferenciarnos y puedes darles a tus clientes algo que les enamore y les haga volver todas las semanas... ¿lunes o martes mejor?

MUCHAS EMPRESAS CON PRECIOS PARECIDOS

NOMBRE, hay muchas empresas con precios muy parecidos.
Al final te pasarás horas intentando encontrar algo más barato para ahorrar 20€ o 40€ a cambio de perder calidad, que al final te puede hacer perder clientes, y horas y horas en reuniones FC

PIDE DATOS Y CIERRA

Entonces, solo serían producto A, B y C ¿verdad?, ¿La entrega la preferirías para el lunes o el martes? ¿La dirección sería aquí? ¿Y el CIF de la empresa?

“TENGO QUE HABLARLO CON MI SOCIO/JEFE”

Y qué pasa si tu SOCIO/JEFE dice que no:

OPCIÓN 1

CLIENTE: No dirá que no.

TÚ: ¡Perfecto! entonces sólo necesito tu aprobado aquí... y empezamos con el primer envío este lunes, y así no tenéis que perder más tiempo en reuniones.

OPCIÓN 2

CLIENTE: Si dice que no, no compraremos.

TÚ: ¿A qué diría que no: al dinero o al producto?

CLIENTE: A X

TÚ: ¿A qué diría que no del dinero, o del producto?... Por ej: Si es al dinero preguntas: ¿a qué exactamente, la mensualidad, el pago inicial, o qué?

“ES QUE...QUEJA...”

Te entiendo perfectamente, pienso igual, pero ambos sabéis que necesitáis XYZ, al fin y al cabo, no es un capricho.

Y mientras antes lo cerréis antes puedes dejar esta búsqueda y reuniones. que sé que es algo pesado, ¿verdad? y puedes dedicarles tiempo a otras tareas más importantes.

ESTOY DE ACUERDO Y CIERRAS

CLIENTE: OBJECTION DEL CLIENTE. Por ej: “es muy caro”

Te entiendo perfectamente, ¿el primer envío el próximo lunes, o empezamos esta semana? O un FC.

HAZLO DE TODAS FORMAS

¡Hazlo de todas formas! Te vas a ahorrar horas de reuniones y de comparar productos, sabes que estás trabajando con una empresa en la que puedes confiar y sabes que vas a aumentar tu número de clientes fijos (o cualquier otro BENEFICIO O DESEO QUE PUEDAS USAR), FC

TE PIDO MIS MÁS SINCERAS DISCULPAS

Te pido mis más sinceras disculpas por no haber sido capaz de llegar a un acuerdo contigo. Te puedo preguntar, ¿fue algo que hice o algo que no he hecho?

RESPUESTA...Normalmente será algo así como "no, no, si me lo has dejado todo muy claro...."

Entonces permíteme que te ayude a cerrar esto ya, para que puedas hacer algo más productivo, y no tengas que perder más días y días comparando productos similares pero con menor calidad. FC.

TE RUEGO

NOMBRE, te ruego que compres estos ABC, es el producto perfecto para tu empresa y clientes, el precio es adecuado, me harías un favor enorme a mí, a mi familia, venga NOMBRE, necesito tu ayuda, échame un cable. FC

ESCRIBE AQUÍ UNO INVENTADO POR TI: