

VENTAS · OBJECCIÓN DE PRECIO

“Está muy caro.”

5 respuestas que funcionan.
Y 1 que pierde la venta. →

EL PROBLEMA REAL

No pierdes la venta por el precio.

La pierdes en los 2 segundos de silencio que siguen, cuando te congelas y lo llenas con un descuento.

RESPUESTA 1 · AISLAR

**“Además del precio,
¿hay algo más que te
frene?”**

Saca la objeción real. Si solo es el precio, sabes exactamente qué resolver.

RESPUESTA 2 · COSTO DE NO HACER NADA

**“¿Cuánto te cuesta
cada mes seguir
como estás?”**

Hace que pongan precio al problema antes
de ponerlo a tu producto.

RESPUESTA 3 · SUS PALABRAS

“Me dijiste que esto te cuesta unos \$X al mes. Esto cuesta \$Y.”

Usa el número que ellos te dieron. Su cuenta vale más que tu discurso.

RESPUESTA 4 · ACLARAR

“¿Muy caro comparado con qué?”

A veces es presupuesto, un competidor o un malentendido. Cada uno tiene su solución.

RESPUESTA 5 · ALCANCE, NO DESCUENTO

“Si empezamos solo con la parte que resuelve X, ¿te encaja?”

Cambia lo que compran, no lo que vale.

LA QUE PIERDE LA VENTA

“Tal vez te puedo conseguir un descuento.”

Acabas de enseñarles que tu precio era flexible y que objetar funciona.

LA SOLUCIÓN ES EL TIMING

Congelarte es un problema de timing, no de talento.

Sayble escucha la llamada en vivo y pone la siguiente frase en tu pantalla en menos de un segundo.

Pruébalo 5 minutos gratis.