



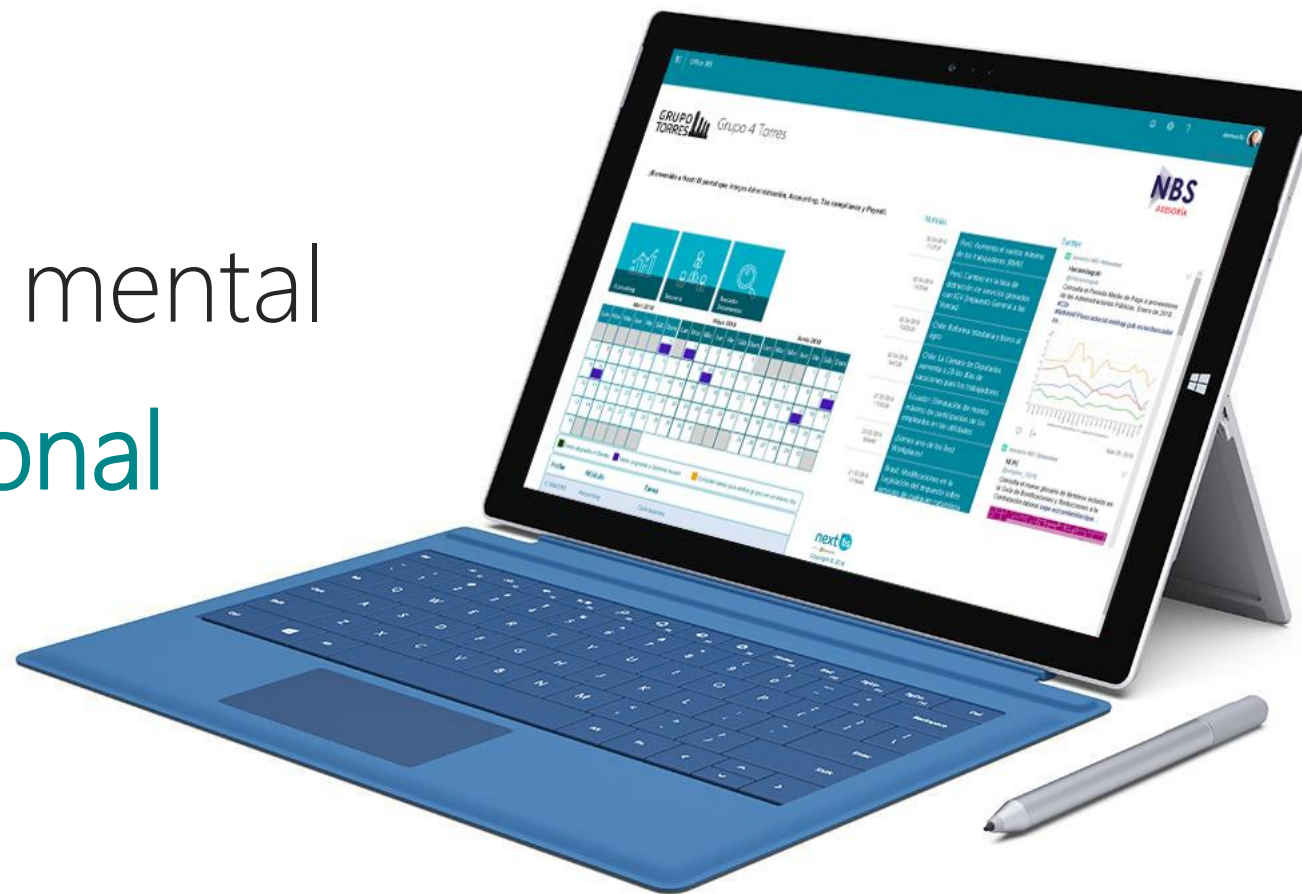
De despacho competente a despacho competitivo
Francesc Domínguez

El asesor complaciente u obsequioso

Dificultades para frenar las peticiones del cliente y obtener compromisos. Temor a cerrar la venta. El cliente puede o suele marcar el ritmo de la relación.

Invierte demasiado tiempo y recursos en clientes que no le contratarán o no cumplirán lo prometido. Convierte las entrevistas de venta en **entrevistas de cortesía**. Puede acabar “asesorando” gratuitamente al cliente potencial.

La venta es un juego mental La mente del profesional



La venta es un juego mental
La mente del cliente potencial









9:41



Cliente:
Necesito pensarlo

Profesional:
Por favor, permítame que le
pregunte cuál es la razón



9:41



Cliente:
Otro despacho me hace
una oferta mejor

Profesional:
Dígame cuál y la estudiamos



9:41



Profesional:
Demasiado elevados, ¿qué
quiere decir exactamente?

Si no fuera por los honorarios,
¿elegiría nuestra propuesta?

9:41



Profesional:
¿Cómo ha llegado a esa
conclusión?

Demasiado elevados,
¿comparado con qué?





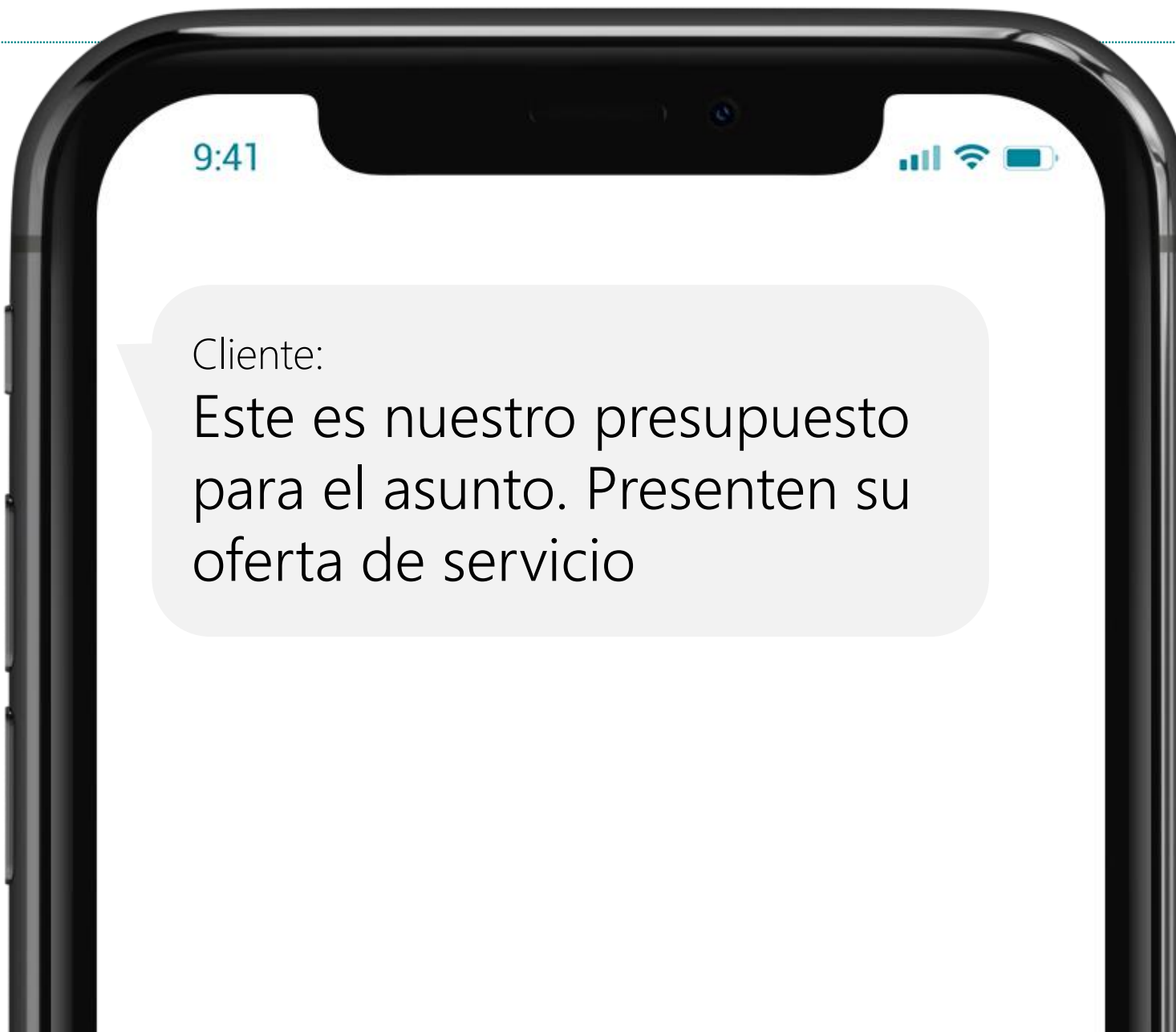


9:41



Cliente:
Ya me asesora otro despacho

Profesional:
Sí, y seguro que son buenos
profesionales. ¿Me permite una
pregunta? ¿en una escala de 1 a 10,
cómo valora el servicio recibido?



¿Cómo puedes actuar
cuando “deciden”
varios departamentos?

¿Regateas o negocias?



Negocia, no regatees

Barton Consultants, SL

Francesc Domínguez | @CescDominguez
dominguez@barton-consultants.com

next bs

Powered by  Microsoft

www.next-bs.com

