

7 FRASES QUE DEBES EVITAR...

porque te hacen perder: VENTAS

PORQUE UNA CONVERSACIÓN PUEDE CAMBIAR TODO.

A veces no es el precio.
No es la competencia.
Es la forma en que
decimos las cosas.

Detectar estos hábitos
es el primer paso para
vender con visión.
Lo que sigue, lo
trabajamos juntos en la
capacitación.

“

Una venta no siempre se
pierde porque el cliente
dijo NO.

A veces se pierde
porque la conversación
simplemente terminó.

”

- | | | |
|---|--|---|
| 1 | “Cualquier cosa me avisa.” | Deja toda la responsabilidad de continuar la conversación en manos del cliente. |
| 2 | “Estamos a la orden.” | Es amable, pero muchas veces funciona como una despedida antes de tiempo. |
| 3 | “Ese es el precio.” | Reduce toda la propuesta a una cifra y elimina la percepción de valor. |
| 4 | “Toda la información está en el catálogo.” | Entrega información, pero sustituye la conversación que podría descubrir una oportunidad. |
| 5 | “Puede pensarlo y después nos escribe.” | Facilita que una decisión pendiente se convierta en una venta olvidada. |
| 6 | “Sí, también tenemos ese producto.” | Responde exactamente lo que preguntaron, pero no descubre para qué lo necesita el cliente. |
| 7 | “Le envío la cotización.” | Enviar una cotización no es gestionar una oportunidad. El verdadero trabajo comienza después del envío. |