

Temporada II
2021

dōTERRA



INCENTIVO

— **Reto** *Elite* —



Andrea Laniz

Rango Oro
Fundadora Ecuador



Enrique Armas

Rango Oro

INCENTIVO

— **Reto** *Elite* —



MANEJO DE OBJECIONES

Metodología

Para manejar
objeciones en el
cierre de ventas.



Qué son las objeciones: Entender su origen, cuándo se presentan y cómo diferenciarla de una condición o una excusa.

Cómo responder: Proceso paso a paso para manejar la objeción

Ejemplos de objeciones: Las más comunes y cómo responder a cada una.

Temporada II
2021

INCENTIVO
— **Reto** *Elite* —

Qué son las objeciones



Las objeciones de los clientes son parte natural de la venta que nace de la **falta de conocimiento por parte del cliente** y son una oportunidad.

1. Necesita más información para poder tomar una decisión de compra.
2. La información que ha recibido o no ha sido entendida por él o no la has explicado con claridad.

Principales Razones para las objeciones:

1. Miedo a ceder ante la influencia del vendedor.
2. Para darse importancia.
3. Por interés o curiosidad.
4. Desconfianza hacia la oferta.
5. Desinterés por la oferta.
6. Espíritu de contradicción.
7. Para acabar de convencerse.

Objeción:

1. Son auténticas, urgentes, detalladas
2. Pueden ser resueltas
3. Indican interés
4. Resultan de un deseo de entender
5. Aparecen como obstáculos al cierre de la venta: precio, temores, etc.

Excusa:

1. Suelen ser ambiguas, poco concretas, no definidas.
2. Son un malgasto de tiempo
3. Muestran indiferencia
4. Resultan de la Falta de motivación
5. Es una justificación para no comprar

Temporada II
2021

INCENTIVO
— **Reto** *Elite* —

Pasos para dar respuestas



1. Reconoce que su preocupación es válida. Las personas tienen una necesidad psicológica de ser oídas y entendidas.

“Puedo entender por qué te preocupa eso”.

2. Resume la preocupación en tus propias palabras y expresa empatía.

“Si entendí bien, te parece que el precio de un kit es más de lo que deseas invertir en este momento. ¿Es correcto? Entiendo perfectamente. Es frustrante tener un presupuesto apretado”.

3. Pide permiso para explorar opciones y juntos desarrollar ideas de soluciones

“Creo que podemos encontrar una solución que funcione para ti. ¿Qué te parece si pensamos en opciones para resolver esto?”.

4. Menciona la experiencia de otra persona que resolvió la misma dificultad.

“La semana pasada, Susana tenía la misma preocupación, así que tuvimos una clase donde ella invitó a 10 personas y ganó lo suficiente para comprar el kit que deseaba. ¡Se sintió tan entusiasmada!”

5. Hazle una invitación.

Asesora el momento que has generado durante la lluvia de ideas y ayúdalos a continuar con el proceso de inscripción.

“Estás abierto a la posibilidad de invitar a tus amigos a una clase para que podamos conseguir el kit que quieres?”

INCENTIVO

— **Reto** *Elite* —



Preocupaciones comunes EJEMPLOS

“Es que no se si sean naturales y me da miedo tomar cosas sintéticas porque dicen que dan cáncer o te dejan peor”.

Como contestar: “Los productos doTERRA son elaborados con seguridad y calidad en un laboratorio con certificación de Grado terapéutico puro y son evaluados por las autoridades competentes que pueden certificar que no causan ningún malestar y por el contrario aportan bienestar al consumidor”.





“Pues es que ya tomo productos como esos pero de otro proveedor y llevo muchos años con ellos y son mucho más baratos y me han funcionado”

Cómo contestar: “Respetamos tu decisión de elegir el producto que por mucho tiempo te ha funcionado, y te invitamos a que pruebes nuestros productos para que puedas conocer nuevas alternativas a buen precio sin afectar tu bolsillo ni tu salud”.

“Es que soy diabético/intolerante al gluten/presión alta y no sé si puedo tomar esos productos”.

INCENTIVO
— **Reto** *Elite* —

Cómo contestar:

1. “Nuestros productos cuentan con instrucciones claras y sencillas en la etiqueta y en herramientas de consulta para que sepas cual es el mejor producto para ti dependiendo de tu condición de salud. Incluso se detalla todos sus ingredientes en la etiqueta, por lo que si no toleras alguno de ellos puedes saber que el producto contiene alguna sustancia a la que no reaccionas bien y puedes tener la opción de buscar otro producto que se acomode a tus necesidades”

2. Tenemos productos que te pueden ayudar a tratar estas dolencias, podemos armar un kit personalizado para ti.



“Es que está muy caro”

Cómo contestar:

1. Contamos con una amplia variedad de productos que se pueden ajustar a tu bolsillo; estarías dispuesta a explorar juntos algunas alternativas?

Una amiga se sentía que tú hace algunos días, entonces sumó todo lo que solía gastar en productos de cuidado personal y se dio cuenta que en realidad podría ahorrar dinero al usar los productos Doterra. Ella empezó con el kit de mezclas esenciales y cada mes comprará otros productos para fomentar el bienestar en su familia. Estarías dispuesta a redirigir tu dinero y reemplazar algunos artículos de uso cotidiano de tu casa por algo más natural y de mejor calidad?.

2. Puedes invitar gente a una clase y con los inscritos puedes pagar tu kit y ganar cada mes de sus compras!





“Es que no puedo porque tengo que cuidar a mi esposo y a mis hijos y mandarlos a la escuela y recogerlos”

Cómo contestar: “doTERRA es una opción de negocio que se puede desempeñar en el tiempo libre, sin desatender a los hijos y esposo. Si tú te programas veras que no afectará tus actividades diarias y por el contrario tus hijos y esposo pueden verse beneficiados, puede ser la fuente principal de ingresos de tu familia y tu trabajo de tiempo completo o puede ser una fuente de ingresos complementaria de medio tiempo para ti como ama de casa”.



“Es que a mí se me hace que esos productos no se venden bien”.

Cómo contestar:

1. “Los productos son de alta calidad. Doterra es la marca más probada y confiable que hay en el mercado, e incluso podría decirse que se venden solos por las recomendaciones de boca en boca de nuestros clientes, y una vez que la gente los prueba se enamoran y los quieren... como tú”.



“Es que no sé si tengo que vender mucho o poco y cuando tenga tiempo que dedicarle a la venta porque tengo otras actividades, me da miedo llegar a perder dinero si no se me venden los productos”.

Cómo contestar: “En doTERRA contamos con asesoría especializada para ayudarte a hacer tu planeación de acuerdo a los ingresos que desees generar en la venta y te recomendaremos los productos que te conviene distribuir para que tengan buena rotación y generes los ingresos que necesitas”.



“Es que el otro día me dijeron que puedes llegar a perder más de lo que ganas en ese tipo de negocios”

Cómo contestar: “Nuestro sistema de negocio te permite comenzar a ganar desde tu inscripción y contamos con promociones permanentes diseñadas para que siempre puedas evitar pérdidas”.



“Es que yo necesito un trabajo en el que me paguen lo mismo siempre y tener un ingreso fijo porque no soy bueno en ventas”

Cómo contestar: “Las ventas no son un requisito para que puedas obtener beneficios en doTERRA, existen personas que se dedican a consumir su compra personal mensual entre sus familiares como único requisito e invitan a personas que consuman el producto y generan comisiones mensuales de ellos, sin la necesidad de vender el producto”.

“Tú eres un mensajero de esperanza. Cuando te enfocas en **ayudar a otras personas** y compartirles esa esperanza, es suficiente para encender la chispa de la acción, **la preocupación que tienes por los cuestionamientos se irá desvaneciendo** y el amor genuino y el cuidado, crecen junto con tu entendimiento.

Temporada II
2021

INCENTIVO
— **Reto** *Elite* —

*¡Es hora
de avanzar!*
dōTERRA

