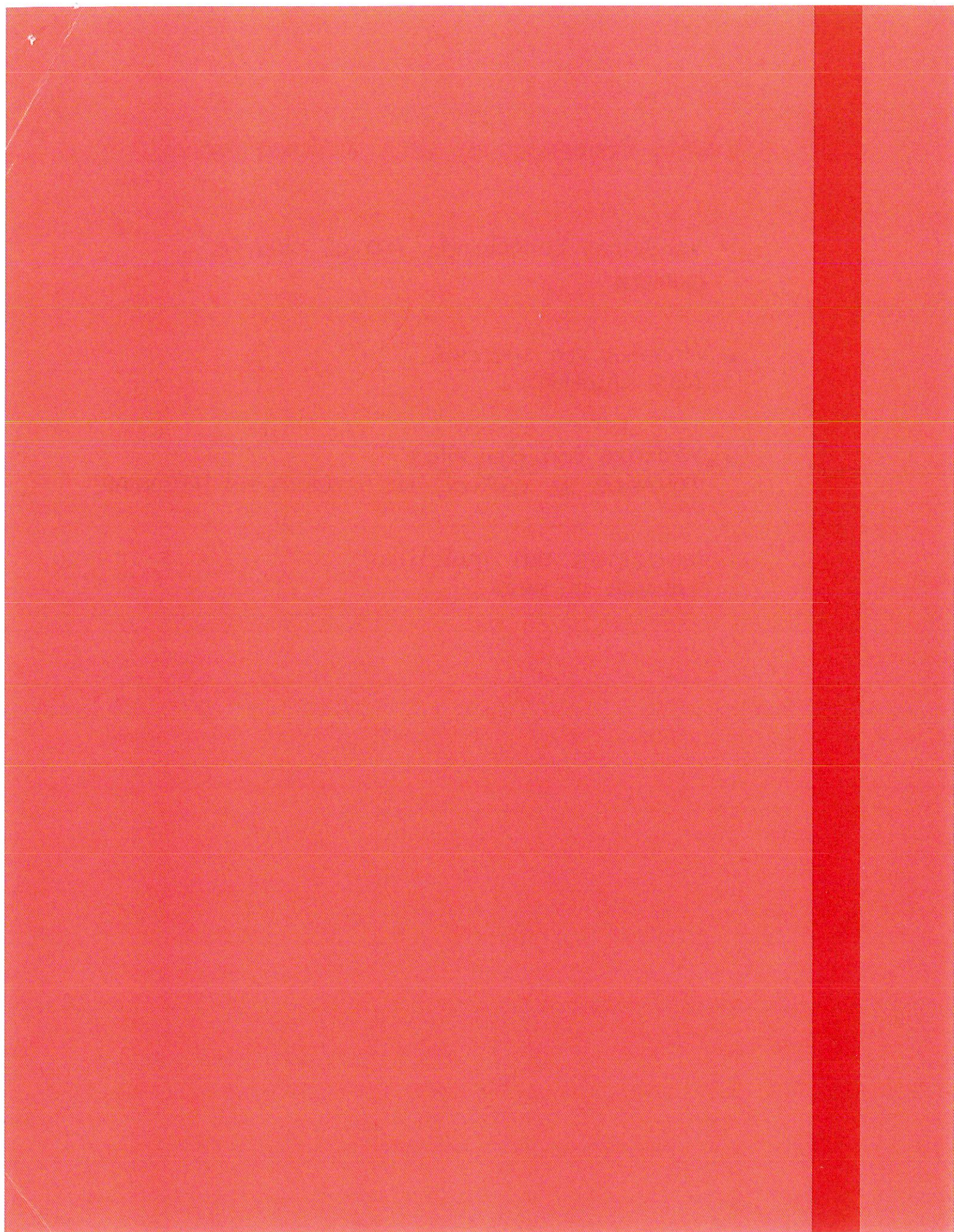


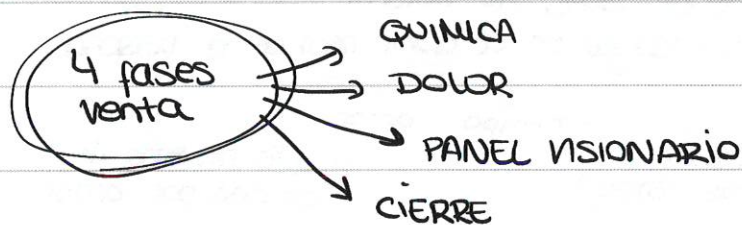


¿COMO VENDAMOS EN ÁREA JURÍDICA GLOBAL?

- vendemos conectando con el cliente
QUÍMICA
- vendemos con silencios
NOS CALLAMOS
- vendemos con preguntas
TOMAMOS EL CONTROL. NO HABLAMOS SIN PREGUNTAR
- vendemos sin muletillas.
CERRAMOS EL MICRO

FORMACIÓN DE VENTAS

ÁREA JURÍDICA GLOBAL



Ser más caro que la competencia es lo mejor que te puede pasar.

① QUINICA

Para que no nos detecten como una amenaza iniciemos la conversación con un saludo e interesándonos por el cliente.

- consejo: utilizar alguna broma
- intentar que el cliente se abra y nos cuente "su vida"

¡NO ES PERDER EL TIEMPO!

"No tienes acento de..."

¿Dónde estás llamando?

Oye, ¿y por ahí hace bien tiempo o cómo vais?

¿Por qué vives donde vives? ¿Desde cuando?

Saber si la persona es muy seria o habla mucho/poco y "calar" al cliente.

Buscar valores en común que te conecten en "la misma tribu".

se acaba la fase en el momento en que hay risas, sonrisa... conexión

TRANSICIÓN HACIA EL DOLOR. → BUSCAR RESPUESTAS CONCRETAS

¿Cómo nos has conocido?

¿Y qué te ha parecido interesante para contactar?

"Joe... ¿cómo que no te acuerdas?"

Mira necesito ayudarte... por eso te estoy haciendo estas preguntas discúlpame.

Internet es gigante!! En qué parte?

¿qué es lo que más te ha gustado? ¿qué parte es la más te ha impresionado?

② Dolor → BUSCAR EL SENTIMIENTO REAL QUE HAY DETRÁS

II EL DINERO NO DUELE!!

↪ No debemos creer lo que dice el cliente
Un billete de 50€ no llora...
debemos indagar en el dolor real de la persona.

que venga hacienda
que me deje mi mujer

dinero

¿que harás
con mas tiempo?

tiempo

amor

¿Te moverás de
ciudad por amor?

* "picar" un poco al cliente

Bueno... no será para tanto ¿no? y el cliente se abrirá

ESCRIBIR EN EL CRM SIEMPRE LAS EXCUSAS DE LOS CLIENTES
Reflexionar... ¿son los mismos dolores que tienes tú?

EJEMPLOS
DE DOLOR.

- sentirte tonto porque el banco te ha estafado.
- me siento mal padre porque no llego a final de mes.

ESTAR EN BANCARROTA NO ES UN DOLOR. ↪ SON LOS MIEDOS
QUE HAY DETRÁS

« La gente quiere huir del dolor
No tanto llegar al placer. »

• vergüenza.

⚠ Nunca damos conclusiones HABLENOS SIEMPRE CON PREGUNTAS !!

Hacer preguntas y la gente se abrirá

¿Que supone para ti no llegar a final de mes?

¿Que es peor para ti que llamen a tu trabajo o no irte de vacaciones?

« Pues si encima de poder irte de vacaciones esa llamada o
esa carta nunca llega como te quedarías? »

→ hacernos el tonto siempre es una buena opción

Después de todo lo que te has endeudado...
paga un poco mas y lo solucionamos

↪ siempre en pregunta !!

El monólogo debe hacerlo siempre el cliente consigo mismo.

→ PROLONGACIÓN DEL DOLOR



fase importantísima que NUNCA nos debemos saltar.

¿cuanto tiempo llevas así?

¿tiene sentido para ti estar así 5 años más?

¿Si vas a ROMA prefieres ir en bicicleta o en avión?

ya lo tenemos "en la mierda" siguiente fase →

③ PANEL VISIONARIO

¿y cuando todo esto lo solucionemos que es lo primero que quieres hacer?

¿y porque aquí?

¿que sería lo primero que harías?

Concretar al máximo esta fase. Enfocar al cliente para que se visualice en un viaje, en la playa con un wipito en la mano. lo más concreto posible.

Poner el foco en el objetivo en SUS SUEÑOS !!

* aquí va cuestionario ISO *

④ CIERRE DE VENTA

→ ¿ENPEZAMOS?

CUANTO
CUANDO

"Mira, entiendo a la perfección tu situación, te puedo ayudar ¿empezamos?"

¿De 1 al 10 dime, cuánto confiás en nosotras?

¿Si yo te digo que invirtiendo 10 € ganas 1.000.000 ¿que piensas?

↳ ejemplo BITCOIN

¿Tienes 5 años para que te cuente? No te puedo explicar todo el proceso. lo que quiero que quede claro es que te voy a ayudar en X tiempo por X dinero.

ESPERAMOS QUE
EL CUENTE
PREGUNTE

¿cuánto?

¿cuando?

MOMENTO
PRECIO



+ decimos el precio
7.000€



Es primero que habla
pierde... NO DECIR NADA!!

¿Merece la pena pagar 7.000€ para cancelar 10.000€?
+ hay otro más barato.

¿y tú quien quieres que te opere el medico que ha hecho 1 vez la
operación o el que ha hecho 10.000?

▶ Apoyarnos en las herramientas; dolor, panel visionario,
comparativas, química.

* te va a doler más si te vas... ¿no sabes que sin esto no vas
a salir de deudas de manera milagrosa?

5) Requímica

• Volver a conectar con el cliente.

Soltarle un dato personal;

- "ya verás que estarás en la playa con ese mojito
muy pronto"

- "y entre nosotras, como madres te digo que esta
decisión es lo mejor que puedes hacer por tus hijos".

OBJECIONES

"llámame en un mes"

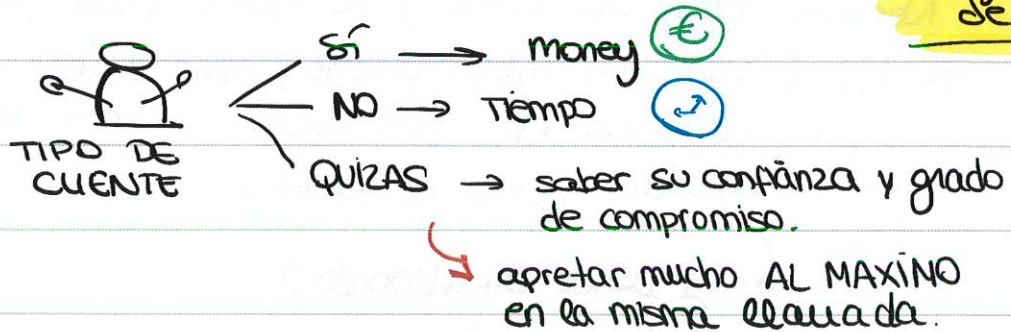
"en un mes lo miramos"

"debo hablar con
mi mujer"

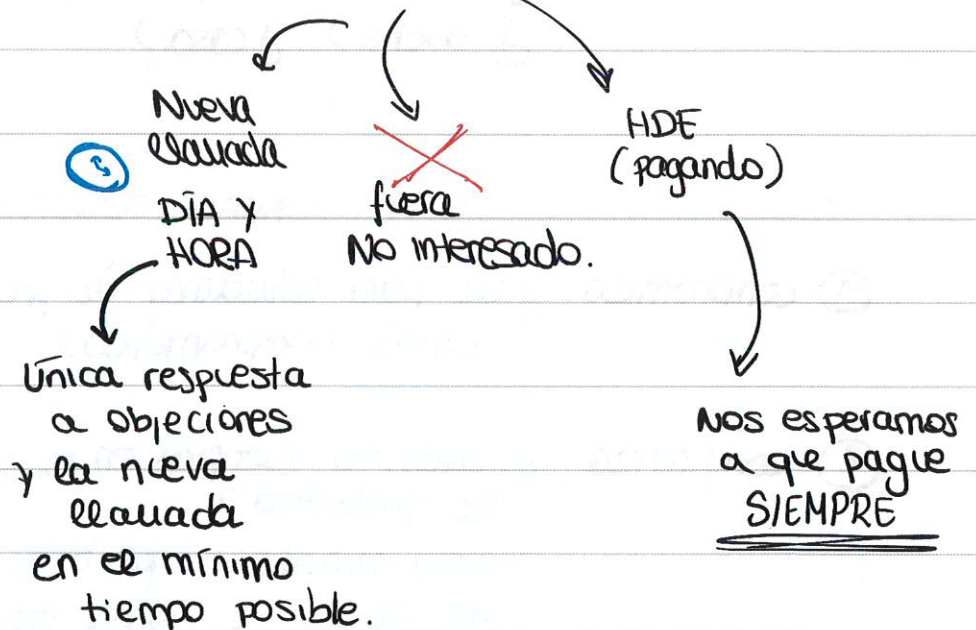
¿Del 1 al 10 cual es tu compromiso para solucionar tu situación?

Si no hay confianza FUERA

Pregunta
de ORO!



Todos los llamados deben acabar en



¿cómo que dos meses, que vas a hacer un proyecto de la casa,
hoy a las 18:00 te vuelvo a llamar y quiero una respuesta?

TIPS si EL
LEAD esta
muy frio

→

iniciar la llamada.

"para mi es muy importante acabar esta llamada con un SI o un NO."

CUESTIONARIO L.S.Q

Necesito hacer una cosita y te quiero pedir permiso.

Te voy a hacer un interrogatorio, como si fuera un policía pero amistoso eh, poli bueno ... y así poderte ayudar ¿ME PERMITES?



¿ Donde empadronado?

¿ Impagos?

¿ Antecedentes penales?

¿ coche? ¿ casa?

4 PREGUNTAS OBLIGATORIAS

① compromiso ¿tú para solucionar tu problema, cuanto estás comprometido?

② confianza. ¿ cuanto confías en mi para solucionar tu problema?

"wow cuanto ... que bene que pasar para subir al 10? → subir al 10 SIEMPRE!!"

③ tiempo ¿tienes tiempo para traerme los docs necesarios para esto? (son 10 horas)

④ DINERO Nunca es un problema cuando hay compromiso - confianza - tiempo.

CONSEJOS

Psicología inversa → MUY IMPORTANTE.

Por las pegas que me pones veo que no estás preparado para cancelar tus deudas.

¿tu de verdad quieres solucionar tu situación?

Somos el mejor.

Si tu quieres precio, vete con esos abogados.

Si quieres éxito en tu caso, sigamos hablando.

ojo antes siempre preguntar nivel compromiso?

Prefieres pagarles a ellos 2.000 y luego a mi los 7.000€? Al final te saldrá todo esto por 9.000€

"otro abogado cobra 2.000€"

yo si quieres te cobro eso... pero te voy a hacer el mismo servicio de mierda y no lo que hacemos aquí. Cliente preguntará diferencia....

