Lista práctica para manejar mejor las objeciones de precio

Captar la objeción de precio sin fingir que se aprueba un descuento

Responsable: _____ Fecha: _____

- [ ] Defina el mensaje exacto que el agente debe usar para preguntar qué vehículo comparado tiene en mente el comprador antes de que la conversación se desvíe.
- [ ] Exija que las notas incluyan la preocupación expresada, el número de inventario o anuncio comparado y cualquier condición mencionada por el cliente.
- [ ] Verifique que el flujo deje claro que la llamada sirve para recopilar información, no para aprobar cambios de precio.
- [ ] Establezca el siguiente paso preferido para el agente: transferencia con vendedor, devolución de llamada programada o nota guardada para seguimiento cuando no haya derivación en vivo.
- [ ] Revise una transcripción de muestra con regularidad para confirmar que el agente separa la captura de objeciones de la autoridad de descuento según espera su equipo.

Notas y próximos pasos

_____

_____

Adapta esta lista al proceso de tu concesionario.

Leer el artículo en Goxee