



TALLER TEÓRICO PRÁCTICO

Estrategias para negociar con clientes indecisos

CÓMO CONVERTIR LOS TEMORES DE LOS
CLIENTES EN OPORTUNIDADES DE NEGOCIO



**ALEJANDRO
SÁNCHEZ**
ASESORÍA EMPRESARIAL

Comprometidos con la construcción de una nueva y mejor versión de profesionales y empresas

Alejandro Sánchez asesoría empresarial es una empresa colombiana cuyo objetivo es el mejoramiento de las habilidades comerciales, promocionales y de servicio de sus clientes, a partir de actividades de capacitación, entrenamiento y consultoría.

La organización reconoce que las habilidades blandas, las finanzas aplicadas, la tecnología de datos y la inteligencia artificial son herramientas clave para alcanzar este propósito, por lo cual están presentes con frecuencia en su portafolio y en el desarrollo de sus actividades.

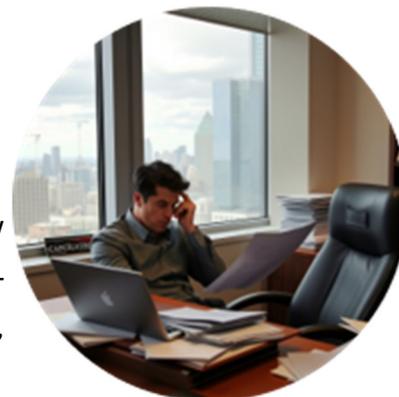
La innovación en las modalidades de servicio caracteriza su estilo de trabajo. Por esta razón, ofrece a sus clientes una amplia variedad de opciones con altos niveles de personalización, en los que la tecnología juega un papel protagónico.

Su enfoque es eminentemente pragmático y está orientado a la resolución práctica de problemas reales que enfrentan sus clientes, en su mayoría institucionales, y cuya solución resulta vital para el crecimiento y consolidación de sus negocios.



Muchas ofertas generadas se están perdiendo...por que el cliente no llegó a tomar una decisión

Según un estudio publicado por la revista Harvard Business Review en el año 2022, hasta un 60% de las ofertas que generan las empresas se está perdiendo, no por que la competencia las haya ganado, sino por que el cliente no tomó una decisión de compra al respecto.



Por múltiples factores, que van desde la cantidad de opciones disponibles, hasta el temor de perder dinero y prestigio en una época como la actual (de incertidumbre y volatilidad), los clientes han adoptado una actitud de cautela.

El reto en estos momentos no es que el cliente se convenza acerca de las bondades y beneficios de un producto, servicio o solución, sino que el cliente se convenza de que la inversión que va a realizar sea atractiva y de bajo riesgo.

Para los asesores comerciales, eso implica un cambio de mentalidad que les exige migrar desde un enfoque basado en el producto hacia un enfoque basado en el retorno de la inversión y la mitigación del riesgo. Eso lo agradecerán los compradores, en especial en esta época en la que priorizan lo esencial por una parte, y las inversiones que se puedan recuperar en el corto plazo.

En este taller, entrenaremos a los participantes para que se familiaricen con conceptos y técnicas que les ayuden a migrar su enfoque comercial y generar confianza en sus clientes, posiblemente temerosos e indecisos, a partir de una base comercial, financiera y neurocientífica.

ESTRATEGIAS PARA NEGOCIAR CON CLIENTES INDECISOS

ALEJANDRO SÁNCHEZ ASESORÍA EMPRESARIAL, 2025

BOGOTÁ DC., COLOMBIA.

¿Cómo promover este cambio de mentalidad en los asesores comerciales?

Es necesario simular escenarios de ventas de la vida real, para actuar bajo un enfoque comercial basado en el retorno y en la mitigación del riesgo. En otras palabras, se necesita un ejercicio de desaprendizaje, de ajuste de concepciones mentales y la adaptación de buenas prácticas a entornos de incertidumbre y volatilidad, teniendo en cuenta aspectos como:

- ◆ La construcción del perfil psicológico del cliente temeroso y con dudas, que sirva como base para próximas interacciones comerciales
- ◆ El uso de herramientas y recursos para descubrir el origen del temor del cliente, ya que solo de ese modo una oferta comercial será relevante.
- ◆ Aprender a interactuar con los clientes sobre la base del riesgo percibido y los retornos de inversión en el corto plazo
- ◆ Proponer modelos de descuento y estructuras de pago a través de los cuales la resistencia del cliente se pueda derribar
- ◆ Enfocar la toma de decisiones desde una perspectiva de posibles escenarios futuros, jugando un poco a la simulación de lo que puede pasar (actuar vs no actuar)

Todos estos parámetros constituyen la esencia de este taller.



¿Qué beneficios ofrece el taller?

- ◆ Tener una visión más integral del proceso comercial: financiera, macroeconómica, psicológica y promocional, que al final brindará más herramientas para que los participantes en el puedan desempeñarse con éxito frente a sus clientes.
- ◆ Mayor empatía con los clientes, de modo que la conversación pueda girar más alrededor de la solución de problemas en entornos con restricciones.
- ◆ Más tips, conceptos y herramientas para ganar la confianza de sus clientes, de modos que ellos se sientan aconsejados antes que presionados.
- ◆ Diferenciarse entre la multitud, por que no todos se atreven a transformarse y reinventarse. Eso significa estar un paso adelante.

Datos específicos del taller

Intensidad horaria: 6 horas (taller de propósito general) / 8 horas (taller personalizado)

Distribución del tiempo: 50% teoría - 50% práctica

Actividades previstas: 4 actividades teóricas y 4 actividades prácticas

Modalidad: Virtual, presencial o mixta

Incluye: Plantillas de trabajo, certificado de participación, guía rápida de detección de señales de desconfianza, sesión de refuerzo a los 6 meses de tomar el taller y grupo de Whatsapp para consultas específicas relacionadas con el taller

¡HAGA LO QUE POCOS SE ATREVEN A HACER!

Le brindaremos las herramientas, pero el mérito será 100% suyo



ESTRATEGIAS PARA NEGOCIAR CON CLIENTES INDECISOS

ALEJANDRO SÁNCHEZ ASESORÍA EMPRESARIAL, 2025

BOGOTÁ DC., COLOMBIA.

CONTÁCTENOS



www.alejandroasesoria.com



contacto@alejandroasesoria.com



(57) 319-6276997



**ALEJANDRO
SÁNCHEZ**
ASESORÍA EMPRESARIAL