Objeciones de clientes pyme que no son de precio y cómo responderlas

Lista de comprobación

- [ ] La persona ya me ha respondido o hablado conmigo.
- [ ] Reconozco lo que tiene de cierto antes de responder.
- [ ] Pregunto qué hay detrás antes de argumentar.
- [ ] No critico al proveedor, al familiar ni a la competencia.
- [ ] No prometo resultados ni uso cifras que no puedo enseñar.
- [ ] Propongo un paso pequeño y concreto.
- [ ] Acepto un «no» y lo anoto.