

¿Está muy caro? ❌

Déjame pensarlo...



VENCE CUALQUIER OBJECCIÓN DE VENTAS

LLEVA A TUS PROSPECTOS POR LA SENDA DE LA VENTA
AL SABER QUE RESPONDER



HÉCTOR JAYAT

Vence Cualquier Objeción de Ventas

Lleva a Tus Prospectos Por la Senda
De la Venta Al Saber Que Responder

Héctor Jayat

Copyright © 2026 JAYAT MARKETING

Reservados todos los derechos. El propósito del contenido de este ebook es solamente con propósitos educativos

Este ebook viene con los siguientes derechos:

- Puede ser compartido
- Puede ser impreso y/o fotocopiado
- Puede ser citado en sitios web sin alteraciones)

Creado por jayatmarketing.com

Descargo de Responsabilidad: Por favor tenga en cuenta que la información contenida en este documento es solamente para fines educativos. Se ha hecho todo lo posible para proporcionar información completa, precisa, actualizada y confiable, sin garantías expresadas o implícitas de ningún tipo.

Los lectores reconocen que el autor no se compromete a brindar asesoramiento legal, emocional, financiero, sólo profesional sobre este tema.

Prólogo

Si estás leyendo este libro, es porque sabes algo...

No es que no sepas vender.

Es que, en el momento clave... no sabes qué responder.

El prospecto duda.

Se frena.

Te dice “está caro”, “déjame pensarlo”, “no es el momento”...

Y en segundos, una venta que ya parecía segura... se cae.

Y eso frustra.

Porque sabes que tu producto ayuda.

Sabes que lo que ofreces tiene valor.

Pero aún así, las objeciones ganan.

Déjame decirte algo con total claridad:

Las ventas no se pierden por el precio...

Se pierden por falta de dirección en la conversación.

Este libro no es teoría.

No es motivación vacía.

Es un sistema práctico para que nunca más te quedes en blanco frente a una objeción.

Aquí vas a aprender a entender lo que realmente significa cada “no”...

Y, más importante aún, cómo transformarlo en un “sí”.

Porque cada objeción no es un rechazo...

Es una puerta abierta... si sabes cómo cruzarla.

La diferencia entre un vendedor promedio y uno que cierra ventas todos los días no está en lo que dice al inicio...

Está en lo que responde cuando el cliente duda.

Y eso... es exactamente lo que estás a punto de dominar.

— Héctor Jayat

Las 10 Objeciones Más Comunes

1. “Está muy caro”

Qué realmente significa: **No percibe suficiente valor.**

Respuesta poderosa:

Entiendo totalmente. De hecho, muchas personas pensaban lo mismo al inicio... hasta que se dieron cuenta de cuánto dinero, tiempo y frustración les estaba costando no resolver este problema.

La pregunta no es cuánto cuesta, sino cuánto te está costando seguir igual.

2. “No tengo dinero”

Qué realmente significa: **No es prioridad.**

Respuesta:

Te entiendo. Pero déjame preguntarte algo: ¿seguir cómo estás hoy te está saliendo gratis o te está costando emocional, mental o económicamente?

Muchas veces no es falta de dinero... es falta de decisión.

3. “Déjame pensarlo”

Qué realmente significa: **Tiene dudas o miedo.**

Respuesta:

Claro, es una decisión importante. Solo dime algo para ayudarte mejor...

¿Qué es exactamente lo que te gustaría pensar? ¿Precio, resultados o si realmente es para ti?

4. “No tengo tiempo”

Qué realmente significa: **No ve urgencia o cree que será complicado.**

Respuesta:

Justo por eso esto es para ti. Si hoy no tienes tiempo, este problema seguirá creciendo.

Esto no te quita tiempo... te ayuda a recuperar control y claridad desde el primer día.

5. “No sé si funcione para mí”

Qué realmente significa: **Miedo al fracaso.**

Respuesta:

Es completamente válido. Pero este método no depende de “suerte” o talento...

Está diseñado paso a paso para personas exactamente en tu situación.

6. “Ya lo intenté antes y no funcionó”

Qué realmente significa: **Tiene frustración acumulada.**

Respuesta:

Y tiene sentido que te sientas así.

La diferencia aquí es que no estás improvisando... estás siguiendo un sistema probado que ataca la raíz del problema, no solo el síntoma.

7. “No confío”

Qué realmente significa: **Falta de credibilidad.**

Respuesta:

Totalmente válido. Hoy hay demasiada información allá afuera.

Por eso te muestro resultados reales / testimonios / casos... para que no tengas que creerme a mí, sino a las personas que ya lo lograron.

8. “No es el momento”

Qué realmente significa: **Postergación.**

Respuesta:

Entiendo. Pero déjame ser directo:

El “momento perfecto” no llega... se crea.

Si no es ahora, ¿cuándo dejarás de sentir esto?

9. “Voy a buscar otras opciones”

Qué realmente significa: **Está comparando o no está convencido.**

Respuesta:

Me parece bien que compares. De hecho, eso habla de que quieres tomar una buena decisión.

Solo asegúrate de comparar no solo el precio, bonos... sino resultados, claridad y acompañamiento.

10. “Tengo que consultarlo con alguien”

Qué realmente significa: **Falta de decisión propia o validación externa.**

Respuesta:

Perfecto, es importante.

Solo para ayudarte mejor: si esa persona te dijera “sí, hazlo”... ¿tú lo harías?

🔥 **BONUS:** Cierre psicológico universal

Después de responder cualquier objeción, puedes rematar con esto:

La realidad es simple: puedes seguir como estás... o puedes tomar acción hoy y empezar a cambiar esto.

La decisión no es sobre el producto... es sobre la vida que quieres tener.

Repasa cada pregunta y la respuesta que debes dar y tus ventas serán más fáciles, recuerda como vendedor, eres un solucionador y estás ayudando a tus prospectos a tomar decisiones inteligentes que les van a ayudar con algún problema o deseo.

