

LA CONSULTA INFORMATIVA PERFECTA

El guión maestro para cerrar con ética, firmeza y sin mendigar clientes

Este documento no es teoría.

Es un guión clínico pensado para profesionales de la nutrición que quieren dejar de improvisar, dejar de justificarse y empezar a cerrar desde la autoridad y la calma.

REGLA CERO

No estás haciendo una llamada de ventas.

Estás haciendo un TRIAJE PROFESIONAL.

Tú no convences. Tú evalúas.

FASE 1 · EL ESCANEO

El objetivo aquí es tomar el control del marco.

Si empiezan preguntándote por el precio o por lo que incluye y tú respondes, te conviertes en una mercancía.

- **Frase de apertura:**

"Hola [Nombre], gracias por tu interés. Antes de explicarte cómo trabajo y darte precios, necesito hacerte unas preguntas para ver si realmente puedo ayudarte. Porque si lo que buscas no encaja con lo que hago, prefiero decírtelo ahora y no hacerte perder el tiempo. ¿Te parece bien?"

FASE 2 · LA INVESTIGACIÓN

Aquí es donde se gana o se pierde la venta.

No te quedes en la superficie. Busca el dolor real.

Este documento es un recurso gratuito propiedad de Focuss y forma parte de los materiales asociados a las obras creadas y comercializadas por la marca. Su contenido está protegido por la legislación vigente en materia de propiedad intelectual.

Queda estrictamente prohibida su reproducción, distribución, comunicación pública, cesión a terceros, modificación o comercialización, total o parcial, por cualquier medio o formato, sin la autorización expresa y por escrito de Focuss.

La descarga o acceso a este recurso no implica en ningún caso la cesión de derechos de explotación sobre el mismo. Este material se proporciona exclusivamente para uso personal e individual.

Preguntas clave:

- ¿Qué ha pasado para que decidas buscar ayuda justo ahora?
- ¿Cuánto tiempo llevas intentando solucionar esto?
- ¿Qué has probado antes y por qué crees que no te funcionó?
- Si dentro de 6 meses sigues igual, ¿cómo te ves?
- ¿Cómo te afecta esto en tu día a día?

Regla: cállate y escucha. Usa exactamente sus palabras.

FASE 3 · EL DIAGNÓSTICO

Devuelve su problema ordenado.

Demuestra que has entendido mejor que nadie su situación.

Guión:

"Déjame comprobar si lo he entendido bien..."

FASE 4 · LA PRESCRIPCIÓN

No vendas PDFs ni sesiones.

Vende el cambio.

Explica cómo pasará de su dolor a su deseo con tu metodología.

FASE 5 · EL CIERRE

Presenta el precio con calma.

Di la cifra y guarda silencio.

El primero que habla, pierde.

Este documento es un recurso gratuito propiedad de Focuss y forma parte de los materiales asociados a las obras creadas y comercializadas por la marca. Su contenido está protegido por la legislación vigente en materia de propiedad intelectual.

Queda estrictamente prohibida su reproducción, distribución, comunicación pública, cesión a terceros, modificación o comercialización, total o parcial, por cualquier medio o formato, sin la autorización expresa y por escrito de Focuss.

La descarga o acceso a este recurso no implica en ningún caso la cesión de derechos de explotación sobre el mismo. Este material se proporciona exclusivamente para uso personal e individual.

- **OBJECIONES**

"Es muy caro" → No ve el valor o no cree que funcione.

"Me lo tengo que pensar" → Miedo a decidir.

Valida, pregunta y mantén la autoridad.

Nunca te justifiques.

Nunca bajes el precio.

- **DESPEDIDA**

Si dicen sí: enlace de pago inmediato.

Si dicen no: agradece y cierra con dignidad.

- **RESUMEN**

Marco claro.

Investigación profunda.

Espejo con sus palabras.

Prescripción basada en transformación.

Precio + silencio.

Deja de hacer llamadas de ventas.

Empieza a hacer triajes profesionales.

Este documento es un recurso gratuito propiedad de Focuss y forma parte de los materiales asociados a las obras creadas y comercializadas por la marca. Su contenido está protegido por la legislación vigente en materia de propiedad intelectual.

Queda estrictamente prohibida su reproducción, distribución, comunicación pública, cesión a terceros, modificación o comercialización, total o parcial, por cualquier medio o formato, sin la autorización expresa y por escrito de Focuss.

La descarga o acceso a este recurso no implica en ningún caso la cesión de derechos de explotación sobre el mismo. Este material se proporciona exclusivamente para uso personal e individual.