

Herramientas para el cierre de presupuestos

Guía completa — desarrollo íntegro del protocolo, guiones, variaciones, objeciones e indicadores.

Once herramientas para transformar la intención del paciente en un compromiso real, sin presión: qué problema resuelve cada una, cuándo se usa, qué decir exactamente y qué condición debe cumplirse antes de utilizarla.

Herramienta 1 — Recordatorio del problema

Cuándo: Al iniciar la presentación del plan, antes de hablar de valores.

[NOMBRE], tú viniste porque estabas teniendo problemas con [MOTIVO_EXPRESADO]. El doctor revisó tu caso y nos indicó que la mejor solución es [SOLUCIÓN_INDICADA].

Condición: Usar las palabras reales del paciente y la indicación real del profesional.

Herramienta 2 — Reafirmación clínica

Cuándo: Justo después de retomar el motivo del paciente.

Según lo que evaluamos, lo ideal en tu caso es [SOLUCIÓN_INDICADA] para lograr [OBJETIVO_ESPERADO].

Condición: No reinterpretar ni añadir resultados que el especialista no indicó.

Herramienta 3 — Cierre por plan

Cuándo: Al mostrar el documento o resumen del plan.

Este es tu plan de tratamiento completo, pensado para abordar [PROBLEMA_EXPLICADO] de manera ordenada.

Condición: La fuente usa "resolver tu problema de forma definitiva"; para publicación transversal se adopta esta redacción, sin garantía absoluta.

Herramienta 4 — Presentación de opciones

Cuándo: Cuando existe más de una alternativa clínicamente aprobada.

Te explico las opciones que son válidas para tu caso para que veas cuál se adapta mejor a ti.

Condición: No ofrecer opciones no aprobadas por el profesional.

Herramienta 5 — Facilidad de pago

Cuándo: Al explicar la inversión del plan elegido.

Puedes pagar con [MEDIOS_DE_PAGO] y contamos con [ALTERNATIVAS_DE_PAGO].

Condición: No mencionar cuotas o medios inexistentes.

Herramienta 6 — Pregunta de avance

Cuándo: Después de explicar plan, opciones y medios de pago.

¿Avanzamos con tu tratamiento?

Alternativa: ¿Te gustaría dejar definido hoy el primer paso?

Herramienta 7 — Escalera de decisión

Cuándo: Cuando existe una primera etapa clínicamente válida.

No necesitas resolver todo hoy. Lo importante es iniciar el primer paso.

Condición: Solo si existe una primera etapa clínicamente válida.

Herramienta 8 — Protección de cupo

Cuándo: Al solicitar el abono.

El abono nos permite reservar tu espacio en agenda.

Condición: Solo si el abono efectivamente reserva capacidad real.

Herramienta 9 — Beneficio condicionado

Cuándo: Cuando existe una condición o beneficio real con vigencia definida.

Esta condición se mantiene iniciando dentro de [VIGENCIA_REAL].

Condición: Debe informarse la condición y su vigencia real. No utilizar escasez artificial.

Herramienta 10 — Cierre suave

Cuándo: Cuando el paciente evita decidir sin explicar por qué.

¿Qué es lo que te gustaría pensar o evaluar para poder avanzar?

Técnica complementaria — Validación social

Cuándo: Cuando el paciente muestra temor, compara con otras alternativas o necesita sentirse acompañado en la decisión — nunca como sustituto de las demás herramientas, sino como apoyo dentro de ellas.

Es común que los pacientes se sientan más tranquilos una vez que inician — quienes ya dieron el primer paso suelen decir que la espera era la parte más difícil.

Condición: No cuantificar ("la mayoría", porcentajes) sin un dato real y verificado por la clínica. Mientras no exista esa evidencia, usar únicamente como experiencia cualitativa — nunca como estadística inventada.