

ШПАРГАЛКА ДЛЯ РАБОТЫ С ВОЗРАЖЕНИЕМ «Я ПОДУМАЮ»



**ДМИТРИЙ ТКАЧЕНКО
И ПОРТАЛ БИЗНЕС-ВЕБИНАРОВ
B2B BASIS ПРЕДСТАВЛЯЮТ:**



«ПРОФИЛАКТИКА»

«(Имя клиента), давайте договоримся: я расскажу о предложении, с которым пришел, а вы в конце встречи скажете мне, подходит оно вам или нет, а если нет, то почему. Договорились?»

«(Имя клиента), давайте договоримся: я расскажу о том как ... (выгода), если вы не увидите выгоду - так мне прямо и скажите. Договорились?»

«НА ЧИСТУЮ ВОДУ»

«На своем опыте я знаю, что фраза "я подумаю" часто означает "нет". Я сам так говорю, когда хочу кому-то вежливо отказать. Так вот, что нужно сделать, чтобы в наших переговорах появился прогресс? Что вас не устроило в моем предложении?»

«ЕСЛИ БЫ РАБОТАЛИ»

«Если бы мы работали раньше и сотрудничество принесло вам прибыль - тогда бы вам не нужно было советоваться / думать? ... (ответ) Давайте я немного расскажу о себе/компании/наших проектах»

«ПРИНЦИП»

«Подумать - это хорошо, но, в принципе, вам продукт понравился?»

«НАД ЧЕМ ДУМАЮТ»

«(Имя), давайте расскажу над чем обычно думают мои клиенты. Основной вопрос - ... (выгода, например, принесет ли это деньги, сократит ли издержки, позволит ли увеличить продажи и т.д.). Так вот ...»

«САМОЕ СТРАШНОЕ»

«Что самое страшное может случиться, если вы примете решение прямо сейчас/сделаем пробную поставку и т.д.?»

«ОЦЕНКА»

«А какую оценку вы поставите моему предложению по 5-ти бальной шкале?»

«МИНУСЫ И ПЛЮСЫ»

«А каковы минусы и плюсы моего предложения?»

«ПРОЯСНЕНИЕ»

«Вас смущает общая стоимость проекта или необходимость предоплаты за первый этап?» ... Если клиент дает уклончивый ответ: - «А в чем тогда дело?»

«(Имя), вы хотите подумать покупать или не покупать, или у кого купить?»

**B2B
BASIS**

БЫСТРО ПОВЫШАЕМ ПРОДАЖИ:
WWW.B2BBASIS.RU

Еще одна шпаргалка от отговорок:
WWW.ACTIVESALES.INFO/UNIVER

103 новые фишки от Ткаченко:
WWW.B2BBASIS.RU/103