

Einwandbehandlung "Sie wollen mir doch nur etwas verkaufen"

Darum geht's

Kundeneinwand – eine Hürde auf dem Weg zur erfolgreichen Vertragsverhandlung? Eine professionelle Einwandbehandlung gehört zu den schwierigsten Aufgaben im Vertrieb – Ziel dabei ist es, die Abwehrhaltung eines Interessenten abzubauen und ihn für Ihr Angebot zu öffnen – das Ganze natürlich, ohne ihn zu verärgern. Besonders wichtig ist daher Ihr Fingerspitzengefühl: Nur Sie können während des Gesprächs erspüren, wie Ihr Verhandlungspartner "tickt" – und davon hängt der Erfolg Ihrer Einwandbehandlung ab.

In dieser Arbeitshilfe finden Sie eine echte Praxishilfe für Ihre Einwandbehandlung: Erste Vorschläge für Ihre professionelle Reaktion auf typische Einwände im Verkaufsgespräch – egal, ob vor Ort oder im Telefonat: Führen Sie Ihre Gespräche überzeugender, effektiver und zielführender. Die Antwortvorschläge bieten Ihnen eine wertvolle Hilfe und Orientierung bei für Ihre persönliche Einwandbehandlungs-Strategie und erweitern Ihr Antwort-Repertoire.

Bitte verstehen Sie die Vorschläge aber nur als erste Grobvorlage, die Sie vor der Anwendung Ihrem persönlichen Stil anpassen. Spielen sie mit der Formulierung, bis Sie zu Ihnen passt - denn nur so wirkt eine Einwandbehandlung effektiv. Und bevor Sie einen Einwand überhaupt nicht beantworten können, ist selbst eine der Standardantworten hilfreich. Eine wichtige Grundvoraussetzung: Treten Sie Einwänden positiv und offen gegenüber – denken Sie an die o.g. Zielsetzung: Nur mit einem positiv gestimmten Verhandlungspartner kommen Sie zu einem erfolgreichen Abschluss.

Das kann marketing!abo für Sie tun

Zur Ergänzung finden Sie bei marketing!ABO

- Workshop "Einwandbehandlung" zur Erarbeitung Ihrer persönlichen Einwandbehandlung
- Infothek-Artikel Einwandbehandlung "Zu teuer" / "Kein Geld"

Vertiefungsmöglichkeiten

Weitere Informationen zum Thema finden Sie hier:

- www.wikipedia.de: Wikipedia-Artikel zum Verkaufsgespräch

**Das vollständige Dokument
ist für Kunden unter
www.marketingabo.de
abrufbar!**