

Einwände richtig behandeln

Einwandbehandlung

	erfolgt	teil- weise	gar nicht
1. Kundenspezifische Bearbeitung			
2. Nutzenorientiert antworten			
3. Offene Fragen stellen (W-Fragen)			
4. Zweifel hinterfragen			
5. Motiv vom Kunden berücksichtigen			
6. Keine Spirale erzeugen			
7. Sachlich und höflich bleiben			
8. Kunden ins Gespräch mit einbeziehen			
9. Auf möglichen Einwand vorbereiten			
10. Fehlende Information geben			
11. Mangelndes Interesse an Firma/Produkt			
12. Unnötige Zeit und Energie verschwenden			
13. Entscheider hat gefehlt			
14. Kunde hat „Hinhaltetchnik“ angewandt			
15. Ungenügende Schulung erhalten			
16. Chaotische Präsentation			
17. Unklares Verkaufsgespräch			
18. Am Kunden vorbeigesprochen			
19. Einwand notiert und Lösung angeboten			
20. Terminvorbereitung war mangelhaft			
21. Kunde hat Nutzen nicht verstanden			