

Habilidades Comerciales

Einwände entkräften

Presencial

Widerstände überwinden und Übereinstimmung erzielen

Lo que aprenderás

Nach Abschluss dieses Moduls können die Teilnehmer: • Einwände ausräumen, indem Sie eine Win-Win-Situation schaffen • Widerstände des Kunden abbauen, indem Sie Übereinstimmungen finden • die sechs häufigsten Arten von Einwänden selbstsicher entkräften

Por qué lo deseas aprender

In den meisten Verkaufssituationen müssen erst Einwände des Kunden ausgeräumt werden, bevor er sich zum Kauf entschließt. Viele Verkäufer reagieren auf Einwände leider so, dass der Kunde das Interesse verliert.

Cómo te ayudará

Der richtige Umgang mit Einwänden ist ein Prozess: Er beinhaltet sowohl aufmerksames, einfühlsames Zuhören als auch positive, an Fakten orientierte Antworten auf die Bedenken des Kunden. Einwände von Kunden sind nicht immer rational – sie sind sogar oft ausgesprochen emotional. Auf diese emotionalen Bedenken Ihres Kunden sollten Sie angemessen reagieren. Finden Sie heraus, was ihn konkret vom Kauf abhält – nur dann bauen Sie langfristige, vertrauensvolle Geschäftsbeziehungen auf.