Что может быть лучше для деловой среды, чем умение работать с обратной связью! Это касается и возражений. Делать так, чтобы их не было, работать с ними, если они есть, и… после каждого такого возражения включать их в свои коммерческие предложения!

Когда заказчик в очередной раз выдает вам какое-то возражение, вы в ответ должны быть безмерно рады этому очень полезному комментарию! Вы наконец-то нашли возражение, которое еще не успели или забыли, или не додумались описать в своей презентации. Просто сядьте сейчас и выпишите те предложения, которые вы услышали. И сколько вы сейчас собрали? 20-30 возражений, может быть 50-100, сколько их не важно. Важно то, что их ограниченное количество, то есть рано или поздно поток, пусть раздражительных, но крайне важных возражений иссякнет! Интерпретируйте возражение заказчика по-своему и добавляйте его в презентацию, на сайт, да куда угодно! Ведь это могут оказаться отличные вещи, идею которых вы сможете присвоить себе! И таким образом, все известные вам возражения переместятся на этап ДО возражения. Именно в этот момент клиент будет доволен, потому что получит то, что на самом деле хотел получить.

{discuss forum:3}