

5

PROFI EINWAND- BEHANDLUNGS- TECHNIKEN

Lerne fünf professionelle Techniken zur Einwandbehandlung, um den Verkaufsprozess zu optimieren und den Abschluss zu erleichtern.

Master
Seller



Viele Verkäufer bekommen Schweißausbrüche, wenn im Verkaufsgespräch die Einwände kommen.

„Das ist zu teuer.“

„Ich bin mir nicht sicher, ob das die richtige Lösung ist.“

„Ich brauche mehr Zeit, um eine Entscheidung zu treffen.“

Dabei zeigen sie das Interesse des Kunden!
JETZT geht das Verkaufen doch erst richtig los!
Einwände bieten die Möglichkeit, Bedenken
auszuräumen und den Kunden zu überzeugen.



Erwarte Einwände:

Sei darauf vorbereitet, dass Einwände auftreten. Entwickle Strategien und Techniken, um souverän mit ihnen umzugehen.

Trainiere den Umgang mit Einwänden:

Übe regelmäßig die Einwandbehandlung, um sicherer und überzeugender zu werden.

Mastertipp:

„Einwände sind Kaufsignale.
Nutze sie als Chance, bleibe
ruhig und sachlich, und setze
die Profi-Einwandbehandlungs-
techniken ein, um erfolgreich
abzuschließen.“

**Master
Seller**

1. Einwände vorwegnehmen:

1)

Einwand:

„Ich habe gehört, dass die Lieferung bei Ihnen lange dauert.“

Entkräftung:

Uns ist die Lieferzeit sehr wichtig. Deshalb klären wir von Anfang an den genauen Termin, der Ihnen passt, und geben Ihnen eine verbindliche Zusage.“

2)

Einwand:

„Das ist aber bestimmt teuer.“

Entkräftung:

Vielen Dank, dass Sie das ansprechen. Bevor wir über den Preis sprechen, lassen Sie uns sicherstellen, dass das Produkt genau Ihre Anforderungen erfüllt – so sparen Sie langfristig Kosten.

3)

Einwand:

„Ich brauche erst die Zustimmung meines Teams.“

Entkräftung:

Das verstehe ich. Deshalb notiere ich jetzt alle Punkte, die für Ihre Entscheidung wichtig sind, damit Ihr Team alle Informationen auf einen Blick hat.

2. Einwände von Vorwänden unterscheiden

1)

Einwand:

*Ich habe gerade keine Zeit,
mir das anzuschauen.*

Entkräftung:

Was genau würde es für Sie einfacher
machen, sich doch kurz Zeit zu nehmen?
Liegt es am Termin oder an der Relevanz?

2)

Einwand:

Ich muss erst darüber nachdenken.

Entkräftung:

Klar, das verstehe ich. Was genau
müssten wir noch klären, damit Ihnen
die Entscheidung leichter fällt?

3)

Einwand:

*Das klingt interessant, aber
ich melde mich später.*

Entkräftung:

Würden Sie mir verraten, was Sie
zuerst noch prüfen möchten, damit ich
Ihnen alle Infos vorab geben kann?

3. Die Bumerang-Methode

1)

Einwand:

Das ist zu teuer.

Entkräftung:

Genau das sagen viele unserer Kunden zuerst, bis sie feststellen, wie viel Geld sie langfristig damit sparen.

2)

Einwand:

Ich brauche mehr Zeit, um eine Entscheidung zu treffen.

Entkräftung:

Das zeigt, dass Sie eine wohlüberlegte Entscheidung treffen möchten – lassen Sie uns gemeinsam alle Punkte durchgehen, damit Sie sicher sein können.

3)

Einwand:

Ich habe keine Erfahrung mit solchen Produkten.

Entkräftung:

Das ist perfekt, denn so können Sie ohne alte Gewohnheiten direkt die modernsten und einfachsten Funktionen nutzen.

4. Einwände zustimmen und entkräften

1)

Einwand:

Das dauert zu lange.

Entkräftung:

Ich verstehe, dass Zeit ein wichtiger Faktor ist. Deshalb planen wir alles so, dass es in Ihren Zeitrahmen passt.

2)

Einwand:

Ich bin mir nicht sicher, ob das die richtige Lösung ist.

Entkräftung:

Das ist ein berechtigter Punkt. Deshalb biete ich Ihnen gerne eine Testphase an, damit Sie sicher sein können.

3)

Einwand:

Ich habe schlechte Erfahrungen mit ähnlichen Anbietern gemacht.

Entkräftung:

Das ist verständlich. Genau deshalb legen wir besonderen Wert auf Transparenz und umfassende Beratung.

5. Kundenergründung wiederholen

1)

Einwand:

Ich habe Zweifel, ob das funktioniert.

Entkräftung:

Darf ich nochmal nachfragen: Welche Anforderungen sind Ihnen besonders wichtig, damit es für Sie funktioniert?

2)

Einwand:

Das ist nicht das, was ich gesucht habe.

Entkräftung:

Okay, lassen Sie uns kurz zurückgehen: Was genau ist das Hauptziel, das Sie erreichen möchten?

3)

Einwand:

Ich bin nicht sicher, ob das für mein Unternehmen passt.

Entkräftung:

Das verstehe ich. Worin liegen aktuell die größten Herausforderungen, bei denen Sie Unterstützung suchen?

Verkaufs-Training by Mike Dierssen



**In dieses Webinar habe ich
all mein Wissen aus 40 Jahren
Verkaufs-Erfahrung gesteckt.**

Im Webinar lernst Du:

- Wie Du Dir das Mindset und Selbstbewusstsein eines Verkauf-Superstars aneignest
- Wie Du mit dem 4 Stufen Modell JEDES Verkaufsgespräch erfolgreich abschließt
- Das genaue System, mit dem Du Deine Abschlussquote um 300 % erhöhst

**BONUS-PDF: 30+1 Tipps &
Tricks der Masterseller für
SOFORT mehr Abschlüsse**

**Hier klicken und
Teilnahme sichern!**

**Master
Seller**