
SPRZEDAŻ

CASE: „ZA DROGO”

Biblioteka Wiedzy KM Sales • materiał do przeczytania i zastosowania

Klient mówi: „Brzmi dobrze, ale to za drogo. Muszę się zastanowić.”

□ „Ale proszę zobaczyć, ile funkcji Pan dostaje...”

□ „Rozumiem. Co dokładnie sprawia, że cena jest dla Pana problemem?”

DLACZEGO?

Druga odpowiedź nie zakłada przyczyny obiekcji. Pozwala sprawdzić, czy chodzi o budżet, wartość, zaufanie, moment zakupu czy konkurencję.

TWOJA ODPOWIEDŹ

.....