Einwände und Antworten

©Henri du Vinage
Ich kann mich nicht so schnell entscheiden und möchte noch darüber nachdenken.
Welche Punkte sind Ihnen noch nicht klar?
Melden Sie sich später wieder?
Ja, gerne. Passt es Ihnen am ....?
Ich möchte jetzt nichts kaufen.
Ist das Einsparpotenzial für Sie nicht interessant. Je eher Sie kaufen desto schneller haben Sie die Vorteile.
Sie haben mich noch nicht überzeugt.
Welche Fragen haben Sie noch?
Ich setze Wettbewerbsprodukte ein und habe kein Interesse.
Ich verstehe, dass Sie Erfahrung mit unseren Wettbewerbern habe, deshalb bin ich überzeugt, dass es für Sie von großem Wert wäre einmal neutral zu vergleichen. Am Montag oder Mittwoch kann ich Sie besuchen.
Einwände auf Deine Produkte und Kunden bezogen: