



Einwand: „Zu teuer“

Die Ursache für diesen Einwand liegt in aller Regel in der Bedarfsanalyse, die nicht professionell genug durchgeführt wurde. Hier wird nochmals verdeutlicht, wie wichtig dieser Abschnitt des Verkaufsgesprächs ist.

Die Wahrscheinlichkeit ist groß, dass Hinweise des Kunden übersehen bzw. überhört wurden oder Details nicht erfragt wurden.

Aus der Praxis:

Normalerweise ist dieser Einwand leicht zu behandeln. Oberstes Gebot: Ruhe bewahren.

Versuchen Sie den Preis zu relativieren und weisen Sie nochmals auf die Vorteile des Angebots hin. Die Technik dabei ist, Preis und Leistung gegenüber zu stellen.

Hatten Sie an eine Alternative gedacht, vor der Abschlussfrage?

