Die wichtigsten Einwände im Abschluss

Ziel: Einwände der Kunden wiederholen sich. Immer. Einwände kennen und passende Antworten darauf zu haben, führt zum Abschluss.

Zunächst sicherstellen, dass „Verständnis-“ und „Verbindlichkeitsphase“ ausreichend berücksichtigt wurden und ebenfalls die „5 Säulen der Überzeugung“ auf einem guten Überzeugungslevel stehen.

|  |  |
| --- | --- |
| **Einwand** | **Antwort** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |