

Einwände behandeln

Spezifisch ERGO

Das entscheide ich nicht jetzt / Ich muß es mir noch überlegen

Verstehe, das zeigt mir, dass noch nicht alles besprochen wurde. Was ist noch unklar?

Ist das eine Versicherung?

Gerade der Mantel einer Versicherung ermöglicht die flexiblen Lösungen.

Ich muss noch meinen Steuerberater / Geschäftspartner fragen

Gut, dass Sie das sagen. Es ist sehr wichtig, dass auch Ihr StB / GP das Modell versteht, um die vielen Vorteile und den Nutzen zu erkennen. Sie können gerne bei dem Gespräch dabei sein oder ich spreche alleine mit ihm / ihr. *(für den StB brauche ich eine Vollmacht von Ihnen)*

Ich muss noch mit meinem Partner / meiner Partnerin darüber sprechen

Lieber Interessent, Sie machen das doch für sich und nicht für Ihren Partner / Ihre Partnerin, oder?

Das sag ich Ihnen nach meinem Urlaub

Gar kein Problem. Das heißt, sie entscheiden sich JETZT für das Produkt?

Sie wollen mir nur etwas verkaufen

Lieber Interessent, ich kann Ihnen nur die Vorteile und den Nutzen des Produkts zeigen. Alleine Sie entscheiden, ob sie es nehmen oder nicht.

Wenig Interesse / keine Zeit

Gut, dass Sie es gleich sagen. Einmal abgesehen davon, dass Sie im Moment wenig Interesse / keine Zeit haben, so sind Sie bestimmt immer, immer daran interessiert, neue Möglichkeiten zum Thema "Finanzielle Absicherung im Unternehmen" kennenzulernen. Das ist doch immer ein zentrales Thema, oder nicht?

Allgemein

- Das haben einige Kunden am Anfang auch gesagt, bis sie dann gemerkt haben, dass ihnen die Vorteile ... (Nutzenargumente anführen)/ soviel bringen, dass sie gar nicht darauf verzichten können.
- Dann kann es für Sie ja nur von Vorteil sein, wenn ...
- Dann legen Sie bestimmt Wert darauf, dass ...
- Dann kommt es Ihnen bestimmt darauf an, dass ...
- Dann ist es für Sie also wichtig, dass ... (Argumente anführen, die die Leistung des Produkts attraktiv machen)