

Правила работы с возражениями

Метод №1

«Да, но...»

- ▶ П: «У вас дорого».
Вы: Да, но у нас качественная продукция.
- ▶ П: «Я слышал негативные отзывы».
Вы: Да, но положительных отзывов гораздо больше.
- ▶ П: «У меня аллергия на ваш товар».
Вы: Да, но аллергия не может быть на название, возможно у вас реакция на компонент, могу я уточнить, чем именно вы пользовались? Давайте подберем другую продукцию без этого компонента.
- ▶ П: «я пользуюсь другой маркой»
Вы: Да, но разве вы не любите новинки?, возможно наша марка вам понравится больше
- ▶ П: «У конкурентов дешевле».
Вы: Да, но давайте сравним преимущества...

Правила работы с возражениями

Метод №2

«Именно поэтому...»

- ▶ П: «Я подумаю».
Вы: Именно поэтому я хочу все вам рассказать, чтобы вам было над чем подумать.
- ▶ П: «я пользуюсь другой маркой».
Вы: Именно поэтому я и хочу предложить вам новинку, чтобы вам было с чем сравнить, а потом вы сделаете свои выводы.
- ▶ П: «Не хочу ничего пробовать».
Вы: Именно поэтому у нас есть саше, попробуйте дома в свободное время, уверена вы останетесь довольны!
- ▶ П: «уже есть крем».
Вы: Именно поэтому я бы хотела рассказать о наших преимуществах.
- ▶ П: «Дорого».
Вы: Именно поэтому я и хочу, чтобы вы сами смогли убедиться, что наш товар стоит этих денег.

Правила работы с возражениями

Метод №3

«Задать вопрос»

- ▶ П: «Слишком дешево, я не доверяю дешевым маркам».
Вы: Вы считаете, что недорогая продукция не может быть качественной?
- ▶ П: Да
- ▶ Вы: Каждый продукт проходит клинические испытания, а благодаря налаженному производству в Европе и своему исследовательскому центру затраты на производство продукции минимизированы.

Правила работы с возражениями

Метод №4

«Вам важно...»

- ▶ Фраза: я не пользуюсь NIVEA.
- ▶ Ответ-вопрос: А какие критерии важны для вас, когда вы подбираете косметические средства ? Вам важно качество продукции? А доступная цена?
- ▶ Ответ: «да»
- ▶ Именно этим знаменита продукция NIVEA и пользуется огромной популярностью во всем мире.