

Veelvoorkomende tegenwerpingen bij PSA

De techniek:

1. Meeveren
2. Alternatief voordeel introduceren
3. Directe vraag stellen

MEEVEREN. Zinnen zijn o.a.:

- Dat kan ik me goed voorstellen. Dat is bij ons ook...
- Er zijn inderdaad meerdere goede leveranciers op de markt
- Er zijn goede alternatieven te koop
- Dat kan ik me goed voorstellen. Dat is bij ons ook...
- Ik begrijp dat u niet overal op kunt ingaan

ALTERNATIEF VOORDEEL INTRODUCEREN. Zinnen zijn o.a.:

- Juist daarom hebben wij geïnvesteerd in XYZ. Daardoor heeft u als voordeel ABC
- Gelukkig is het zo dat... Dat betekent voor u...
- Toch onderschatten veel bedrijven de kosten die ze op korte termijn kunnen besparen
- Toch loont het de moeite om nu al te kijken naar XYX. Daarmee bent u in staat op korte termijn 'VOORDEEL'

DIRECTE VRAAG STELLEN. Zinnen zijn o.a.:

- Is dat een voordeel voor u?
- Is dat een onderwerp dat u aanspreekt?
- Mag ik u er kort iets over vertellen?
- Mag ik u daar wat informatie over sturen? → Ok: 'Om te kijken of het bij u past, heb ik een paar korte vragen' -> kwalificatievragen
- (of zonder de direct vraag te stellen, direct aangeven:) Om te kijken of dat bij u past, ben ik benieuwd: -> kwalificatievragen

VOORBEELDEN

1. We hebben al een leverancier / zijn reeds voorzien /

Goed:

Meeveren: Er zijn inderdaad meerdere goede leveranciers op de markt

Alternatief voordeel: Juist daarom hebben wij geïnvesteerd in XYZ, waardoor u kunt besparen op...

Directe vraag:

Is besparing op XYZ iets dat u aanspreekt?
→ Om te kijken of het geschikt voor u is, heb ik een paar korte vragen:
(kwalificatievragen)

Fout:

- Misschien bent u met ons beter af?
- Juist daarom bel ik
- Maar u weet nog niet wat wij kunnen bieden...

2. Geen Interesse

Goed:

Meeveren: Ik begrijp dat u niet overal op kunt ingaan...

Alternatief voordeel: Toch onderschatten veel ondernemers de voordelen van XYZ / De tijdsbesparing die ze kunnen realiseren met ...

Directe vraag:

Is voordeel / tijdsbesparing iets dat u aangaat?
→ Om te kijken of het geschikt voor u is, heb ik een paar korte vragen:
(kwalificatievragen)

Fout:

- Waar heeft u geen interesse in?
- Maar u weet nog niet wat ik te bieden heb?
- Juist daarom bel ik

3. Geen budget

Goed:

Meeveren: Ik begrijp dat u niet overal op kunt ingaan....

OF:

Ik begrijp dat budget belangrijk is. Dat speelt bij ons ook een belangrijke rol.

Alternatief voordeel: Toch onderschatten veel ondernemers de voordelen van XYZ / De tijdsbesparing die ze kunnen realiseren met ...

Directe vraag: Is [voordeel] / [tijdsbesparing] iets dat u aangaat?
→ Om te kijken of het geschikt voor u is, heb ik een paar korte vragen:
(kwalificatievragen)

Fout:

- Ik bel u ook niet om iets te verkopen
- Maar stel dat u wel budget zou hebben, zou u dan wel interesse hebben?
-

4. Stuur maar info / bel over 3 maanden nog eens

Meeveren: Dat stuur ik u graag toe.

Alternatief voordeel: Ik stuur u dan informatie over de voordelen van XYZ / De tijdsbesparing die u kunt realiseren met ...

Directe vraag: Is dat een onderwerp dat u aanspreekt?
→ Om te kijken of het geschikt voor u is, heb ik een paar korte vragen:
(kwalificatievragen)

5. Het speelt nu niet

Meeveren: Ik begrijp dat u niet overal op in kunt gaan

Alternatief voordeel: Toch loont het de moeite om nu al te kijken naar XYX.

Daarmee bent u in staat op korte termijn 'VOORDEEL'

Vraag stellen: Is dat iets dat u aanspreekt?

6. We stellen alle investeringen uit

Meeveren: Dat kan ik me goed voorstellen. Dat is bij ons ook...

Alternatief voordeel: Wat wij wel merken is dat bedrijven die aan de slag gaan met per direct VOORDEEL hebben met...

Vraag stellen 'Om te kijken of dat bij u past, ben ik benieuwd:'
-> kwalificatievragen

→ Heb je zelf goede methode is om een tegenwerping te pareren, noteer die dan in dit document en deel het met je collega via de trainer van PSA-professional.