

Возражение Клиента

Ответ

И.О., я понимаю, что сложно сразу оценить преимущества данных продуктов. Я уверен, что вы взвешенно подходите к выбору Банка и продуктов, которыми Вы пользуетесь. Даже если Вы сейчас работаете по счету в другом банке вы сможете узнать наши условия и сравнить их с вашими. Давайте встретимся и вместе сравним, посчитаем, где можно оптимизировать затраты?

Мне это не нужно

И.О., сейчас я звоню Вам не для того, чтобы продавать Вам наш услуги или кредиты. Насколько я знаю, Вы сейчас активно развиваетесь, и я хотел бы обсудить с Вами несколько схем снижения затрат в Вашем бизнесе. Звоню, чтобы договориться о встрече и обсудить это. Я пока предлагаю сделать только для Вас расчет, чтобы Вы смогли сравнить наши условия с другим Банком, и, возможно, увидеть для себя точки экономии. Расчёт сделаем бесплатно, а в дальнейшем Вы сможете сэкономить денежные средства. Давайте встретимся?

И.О., согласитесь стоимость продукта – параметр относительный. Вы нас с каким Банком сравниваете? Давайте вместе посчитаем так ли это? Возможно, мы найдем для Вас интересное решение. Когда сможем встретиться?

Слишком дорого

И.О. Какая, по Вашему мнению, справедливая цена за данную услугу? По каким параметрам вы ее определили? Согласитесь, что качественная услуга не может стоить дешево?

У меня нет времени

И.О., я Вас прекрасно понимаю. Давайте обговорим время, когда Вам будет удобно. Например, завтра в 11:15 или послезавтра в 13:20 подойдет? Если нет, то потом свободное окно у меня только на следующей неделе в четверг в 10:15? Когда встретимся? (акцент на время клиента - экономим его время)

И.О., я это прекрасно понимаю, у самого времени крайне мало. Поэтому мы можем зафиксировать время, которое я смогу посвятить общению с Вами. Вам удобно будет завтра в 11:15 или послезавтра в 13:20? Если нет, то потом свободное окно у меня только на следующей неделе в четверг в 10:15? Когда встретимся? (акцент на менеджера)?

Возражение Клиента

Ответ

**У Вас надежный
банк?**

И.О., Совкомбанк на рынке уже более 25 лет. Согласитесь, это серьезный срок? За это время Банк зарекомендовал себя как надежная организация, которой Вы можете доверять. Все условия кредитования в нашем Банке прозрачны, отсутствуют комиссии за выдачу кредита, следовательно, Вы можете доверять нашему Банку.

**Вышлите
на e-mail**

Вы знаете, я даже не использую коммерческое предложение, так как программа достаточно прозрачная и понятная. Я позвонил Вам поинтересоваться, было бы Вам интересно работать? Если да, то давайте встретимся минут на 20, и обсудим все детали

И.О., я правильно понимаю, что у Вас принципиальный интерес к нашим продуктам и услугам есть. Тогда чтобы я мог конкретно всё рассчитать, мне надо уточнить у Вас пару вопросов на личной встрече. Будет у Вас минут 20 завтра?

И.О., я вышлю Вам предложение только в одном случае, если я буду уверен, что оно будет действительно Вам выгодно. Для этого мне надо понять пару моментов по бизнесу, давайте встретимся

И.О., я конечно, я конечно могу Вам выслать коммерческое предложение, но оно будет типовым. Обычно я делаю предложение после того, как обсудим принципиально важные для Вас моменты на встрече. Как Вы смотрите на то, чтобы встретиться на 20 минут, а после этого я Вам сразу сделаю адаптированное предложение

**У меня есть РС
в другом Банке**

И.О., а в каком банке у вас расчётный счёт, что для вас важно в банковском обслуживании?