

Сущность возражений в процессе переговоров



ВОЗРАЖЕНИЯ



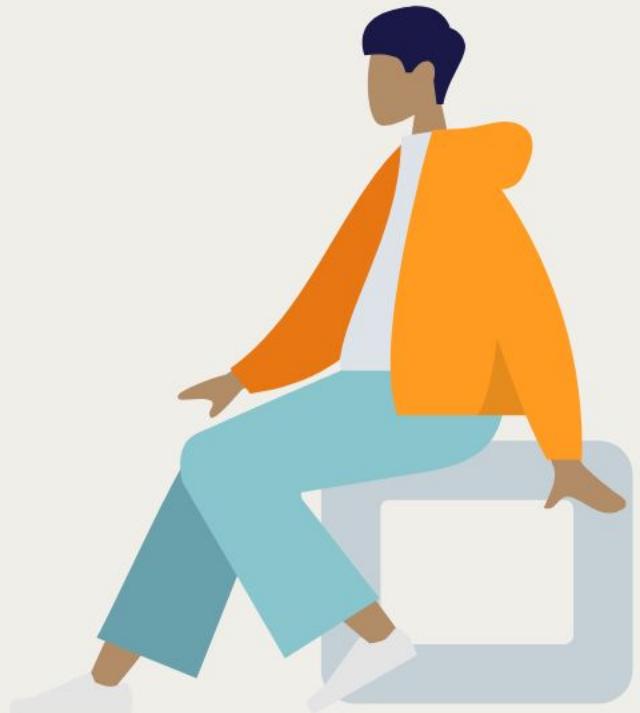
ЭТО:

Довод, мнение против чего-нибудь, выражение несогласия с чем-нибудь или кем-нибудь.

Переговоры

это:

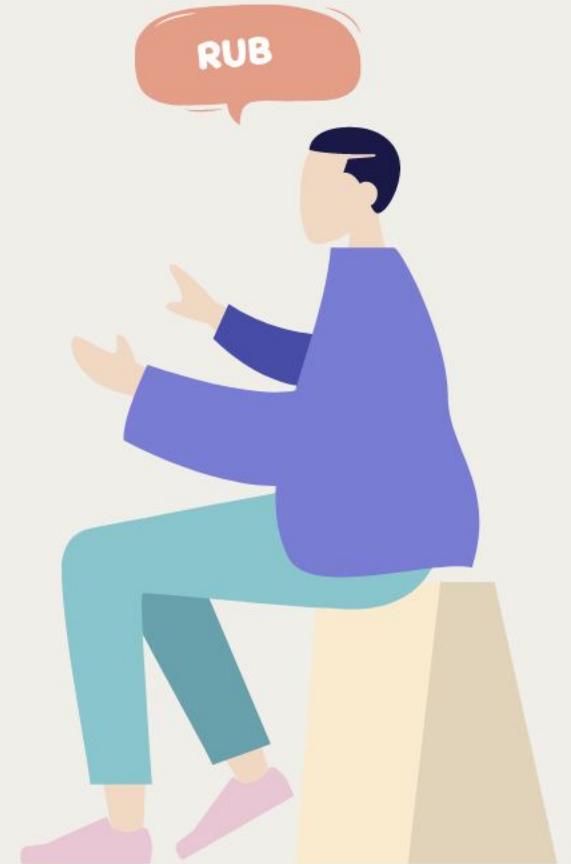
диалог с одним или несколькими оппонентами с целью достижения соглашения по одному или нескольким вопросам, в решении которых существуют противоречия.



**ВОЗРАЖЕНИЕ В ПЕРЕГОВОРАХ —
ЭТО АРГУМЕНТ ДРУГОЙ
СТОРОНЫ, ВЫДВИНУТЫЙ
ПРОТИВ ВАШЕГО
ПРЕДЛОЖЕНИЯ.**

Почему возражают?

- Не согласен с ВАШИМИ АРГУМЕНТАМИ;
- Не УСТРАИВАЮТ УСЛОВИЯ;
- Не УСТРАИВАЕТ ЦЕНА;
- Нет ПОТРЕБНОСТИ;
- Плохое настроение;
- Хочет САМОУТВЕРДИТЬСЯ;
- ТОРГУЕТСЯ;
- Хочет ОСТАВИТЬ “КОЗЫРЬ В РУКАВЕ”.



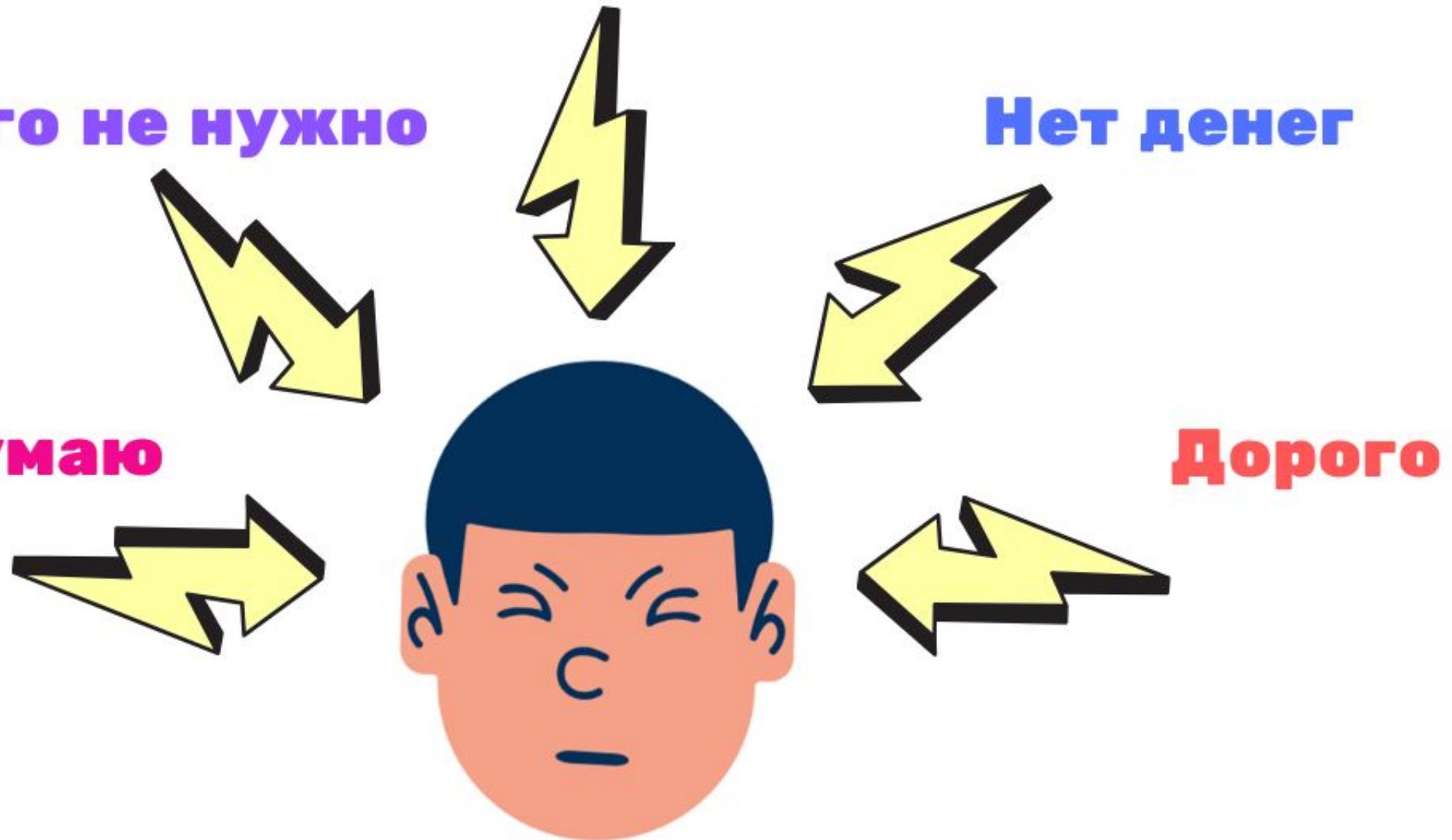
Есть поставщик

Ничего не нужно

Я подумаю

Нет денег

Дорого



Основные этапы работы с возражением

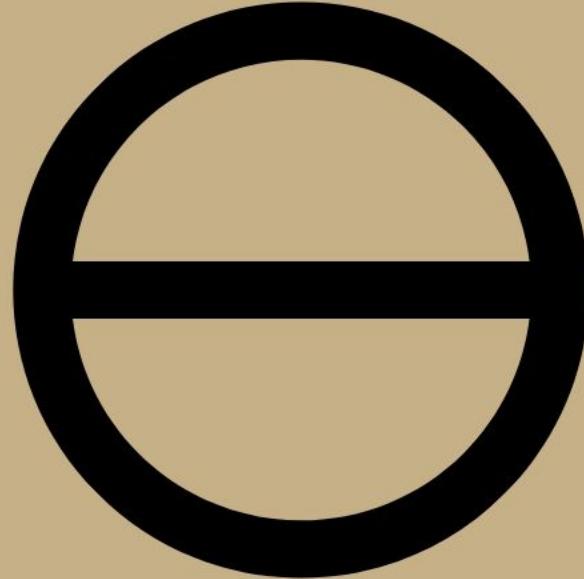
Выслушать



Понять Контраргумент Вопросы?



Ошибки при отработке вражений



- Воспринимать буквально;
 - Сомневаться в товаре;
 - Быть неуверенным;
 - Перебивать;
 - Спорить;
-