

Einwände

Einwand	Gegenfragen
<p>Das ist zu teuer! Das ist viel teurer als XY!</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Gemessen woran? • Zu teuer für Ihr Budget oder für das, was Sie dafür erhalten? • Meinen Sie den Preis oder den Wert? • Worauf können Sie verzichten? • Stört Sie außer dem Preis sonst noch etwas? • Was wäre es Ihnen wert? • Können Sie sich vorstellen, dass wir Qualität und keine Rabatte verkaufen? • Was glauben Sie, warum unsere Produkte/Dienstleistungen nicht so billig/günstig sind, wie die von XY? • Kennen Sie den Satz: „Die Freude über den kleinen Preis hält nie so lange an, wie der Ärger über schlechte Qualität!“? • Wie kann ich Sie trotz unseres Preises von uns überzeugen? • Was ist Ihnen wichtiger? Billige Preise oder gute Qualität? • Was ist jetzt Ihr Wunsch? • Werden Sie deshalb nicht kaufen? • Wollten Sie denn etwas Billiges? • Meine Oma sagte immer: „Ich bin nicht so reich, dass ich billig einkaufen kann!“ – kennen Sie den Satz?
<p>Ach ich weiß nicht. Ich überlege es mir noch einmal.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Was lässt Sie zweifeln? • Was kann ich dafür tun, dass Sie sich sicherer sind? • Was ist heute anders als morgen? • Woran liegt es, dass ich Sie nicht überzeugen konnte? • Ich habe Angst, dass Sie sich morgen nicht mehr melden.

<p>Wir arbeiten schon mit XY zusammen!</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Was wäre ein Argument für Sie, uns auszuprobieren? • Was kann ich dafür tun, um Ihre Neugier auf uns zu wecken? • Bitte helfen Sie mir. Was macht XY so gut, dass Sie uns nicht einmal versuchen wollen? • Wenn es für Sie nicht interessant ist, können Sie uns, mit Ihrer Erfahrung, einen Marktbegleiter empfehlen, dem wir uns vorstellen dürfen? (Wenn er dann sagt: „Nein, ich mache doch nicht den Wettbewerb stark!“ Dann sagt der VK: „Na... dann scheinen Sie uns ja doch für gut zu halten. Wollen Sie es nicht doch einmal mit uns probieren?“)
<p>Sie brauchen sich gar nicht zu bemühen!</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Darf ich Ihnen einen anderen Wunsch erfüllen? • Was kann ich tun, dass Sie mir eine halbe Stunde Ihrer Zeit schenken? • Was kann ich tun, damit Sie begeistert sind? • Was habe ich falsch gemacht, dass ich Sie so langweile?
<p>Ich bin mit XY super zufrieden!</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Wie kann ich Sie dazu bewegen, uns eine Chance zu geben?

Angriffe/Killerphrasen

Angriffe/Killerphrasen	Gegenfragen
Das geht nicht!	<ul style="list-style-type: none"> • Was muss passieren, damit es geht?
Das haben wir noch nie so gemacht!	<ul style="list-style-type: none"> • Was spricht dagegen, es jetzt so zu machen? • Wirklich noch nie? • Gab es Ausnahmen?
Was soll der Quatsch?	<ul style="list-style-type: none"> • Was glauben Sie, was das hier soll? • Wofür könnte es gut sein? • Meinen Sie, dass wir meine Ideen umsetzen, solange, bis Sie mit einer besseren Idee aufschlagen?
Angriffe/Killerphrasen aller Art Fragen, die (fast) immer passen	<ul style="list-style-type: none"> • Wie darf ich Ihre Frage verstehen? • Wie meinen Sie das? • Was schlagen Sie vor? • Wie lösen wir das? • Worum geht es wirklich? • Und? Jetzt? • Was machen wir jetzt? • Haben Sie die Frage schon einmal sich selbst gestellt? • Wie kommen Sie auf diese Frage? • Wie bitte? • Ich weiß es auch nicht... wie lösen wir das Problem nun? • Haben Sie uns Ihre Erwartungen schon einmal mitgeteilt? • Was ist Ihr Wunsch? • Merken Sie selber, oder? • Geht es Ihnen um den Streit oder wollen wir eine Lösung suchen?
Das haben wir schon immer so gemacht	<ul style="list-style-type: none"> • Wäre es möglich, dass wir es schon immer falsch/nicht effizient gemacht haben? • Nur weil es in der Vergangenheit funktioniert hat, muss das nicht zukünftig funktionieren. Oder wie sehen Sie das? • Märkte/Aufgabengebiete ändern sich und Sie wollen doch sicher nicht, dass wir/Sie mit dem Produkt/der

	<p>Abteilung auf dem Abstellgleis landen/nicht auf dem aktuellen Niveau sind, oder?</p> <ul style="list-style-type: none">• Wollen Sie die Vergangenheit oder die Zukunft gestalten?
--	--