Sales Elite

Vorlage

Spickzettel: Dein Raster für typische Einwände

Ein Raster mit Ursache, Rückfrage, Antwort und nächstem Schritt für vier typische und einen eigenen Einwand, zum Ausfüllen und Ausdrucken.

So nutzt du das Raster: Füll es für dein Angebot aus, druck es aus und leg es beim Telefonieren neben dich.

Einwand: „Das ist zu teuer."

- **Was dahinterstecken kann:** Budget, unklarer Nutzen, Vergleich mit …
- **Rückfrage:** „Im Vergleich wozu?"
- **Antwort:** „ Nutzen in einem Satz . Alternativ gibt es kleinere Variante ."
- **Nächster Schritt:** Termin, Angebot oder Rückruf

Einwand: „Ich habe gerade keine Zeit."

- **Was dahinterstecken kann:** Falscher Moment, kein Interesse, …
- **Rückfrage:** „Ist das Thema grundsätzlich interessant für Sie?"
- **Antwort:** „Passt es Ihnen Zeitpunkt 1 oder eher Zeitpunkt 2 ?"
- **Nächster Schritt:** Termin im Kalender eintragen

Einwand: „Schicken Sie mir mal Unterlagen."

- **Was dahinterstecken kann:** Echtes Interesse, höflicher Abschied
- **Rückfrage:** „Was ist Ihnen dabei am wichtigsten?"
- **Antwort:** „Ich schicke Ihnen Unterlage zu Thema ."
- **Nächster Schritt:** Datum für die Besprechung

Einwand: „Wir haben schon einen Anbieter."

- **Was dahinterstecken kann:** Zufriedenheit, Wechselaufwand, Vertrag mit Laufzeit
- **Rückfrage:** „Was würden Sie sich zusätzlich wünschen?"
- **Antwort:** „ Lücke, die dein Angebot schließt ."
- **Nächster Schritt:** Vergleichstermin oder Rückruf zum Vertragsende

Eigener Einwand: Einwand

- Was dahinterstecken kann: …
- Rückfrage: „…“
- Antwort: „…“
- Nächster Schritt: …